

**L'intervista**

Antonella Pasquariello,
Camst cambia menu
e lancia il format Gustavo

5

**Monopoli**

Una newco targata
Gruppo Sgr e Gazprom
per luce e gas

9

**Food Valley**

Fondi e dinastie
alla conquista
dell'aceto balsamico

12

CORRIERE IMPRESE

EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI

**L'analisi**

Riforma Bcc, un ritorno all'antico?

di **Massimiliano Marzo**

Il provvedimento legislativo recentemente variato dal Governo rappresenta una novità particolarmente dirompente nel mondo del Credito Cooperativo. In sintesi, la riforma prevede la costituzione di una holding (con un patrimonio di 1 miliardo) con maggior potere in termini di politiche strategiche che dovranno essere «di gruppo» e non più appannaggio delle singole Bcc. Le singole banche vengono unite tra loro attraverso un «patto di coesione» stretto con la holding nazionale, ma l'adesione è volontaria. Le banche meglio patrimonializzate (con soglia superiore ai 200 milioni di riserve) possono direttamente trasformarsi in SpA. La novità è data dal fatto che ogni singola banca non è più indipendente come nel passato, ma le sue politiche diventano direttamente determinate e controllate da una capogruppo. Anche se, in verità, è la possibilità di uscire dal sistema Bcc che rappresenta l'elemento più dirompente. Il decreto prevede la possibilità di uscire dietro il pagamento di una tassa pari al 20% delle riserve indisponibili, per, nei fatti, renderle «disponibili» e permettere direttamente la trasformazione di una Bcc in una banca Spa, senza prevedere il passaggio intermedio in una Banca Popolare. Nella nostra regione le Bcc con la dimensione adeguata per un'eventuale fuoriuscita sono tre: Ravennate e Imolese, Emilbanca e Banca di Bologna (anche se, quest'ultima, già non legata formalmente a Federcasse). Tuttavia, dato che la piena attuazione della riforma sarà tra diciotto mesi, vi è ancora molto spazio perché alcune banche possano fondersi per accrescere la loro soglia dimensionale e poi uscire dal sistema.

continua a pagina 15

Primo piano

Inizio
Il presidente
del Consiglio
Matteo Renzi e
l'ad di Philip
Morris André
Calantzopoulos
alla posa della
prima pietra del
nuovo
stabilimento di
Zola Predosa
nel 2014

L'anno dello straniero

Report 2015 di Zephyr-Bureau van Dijk: l'Emilia-Romagna è al secondo posto dopo la Lombardia per gli investimenti dall'estero con 10 miliardi di euro

Il 2016 è iniziato scoppiettante con l'acquisto di Bellco da Medtronic e lo shopping di Emmegi a Stoccarda. E anche per le banche internazionali in Italia il clima è cambiato

L'intervento

Non solo curriculum Così la nuova AlmaLaurea raccolge la sfida del futuro

di **Marco De Candido**

«Non sapevamo che la cosa fosse impossibile, quindi l'abbiamo realizzata». Questa la sfidante visione che sta guidando la «nuova AlmaLaurea» che, dopo venti anni, arrivata a consorzare 73 Atenei, il 92% del Paese, e oltre 2.200.000 laureati, ha deciso di innovarsi e sfidarsi, lavorando alla costruzione di futuro fatto di occasioni concrete di incontro, di relazione e di comunicazione tra laureati, imprese e università.

Un sistema integrato di servizi innovativi, veloce e trasparente, in grado di orientare e guidare i ragazzi, aiutandoli a cogliere le migliori opportunità lavorative presenti sul territorio, permettendo alle imprese di incontrare i profili più vicini ai loro needs aziendali. Con questa visione abbiamo, prima di tutto, rivoluzionato il curriculum AlmaLaurea, semplificandolo e introducendo le soft skills, le competenze trasversali, elemento decisivo per le aziende e spesso sconosciuto ai nostri ragazzi. Abbiamo poi creato la Vetrina Nazionale Eventi e la Sezione Top Employer: due strumenti di sintesi che raccolgono e mostrano ai ragazzi, per la prima volta, tutte le migliori opportunità professionali presenti nel Paese, e, al contempo, rafforzano l'employer brand identity delle aziende.

continua a pagina 15

dietro ogni **innovazione** c'è un **sogno**



manzella+associati
brevetti, marchi, modelli

www.manzella.eu
info@manzella.eu



we
protect
dreams

PRIMO PIANO

Report 2015 di Zephyr-Bureau van Dijk: 10 miliardi di euro da investitori internazionali. E noi compriamo in Germania

Il grande **capitale** straniero ama lo shopping all'emiliana

Cos'è

Il Report 2015 di Zephyr elabora le operazioni straordinarie sul capitale, le fusioni e le acquisizioni. È distribuito da Bureau van Dijk, multinazionale di business information

di **Angelo Ciancarella**

Più di 6.000 miliardi di dollari è il valore delle operazioni straordinarie di M&A (fusioni e acquisizioni di società) concluse al mondo nel 2015. Il più alto livello mai registrato, con oltre 89.000 operazioni da 67 milioni di dollari ciascuna, in media. La quota italiana appare molto piccola, 66,8 miliardi di euro, poco più dell'1%, pari a 74,4 miliardi di dollari. Eppure il dato rappresenta una svolta, e segnala la ritrovata fiducia degli investitori esteri nelle imprese italiane, con un incremento del 43,5% rispetto ai 51,3 miliardi di investimenti esteri nel 2014. E poiché il numero delle operazioni è diminuito del 5,3%, il loro valore medio è cresciuto notevolmente, fino a sfiorare i

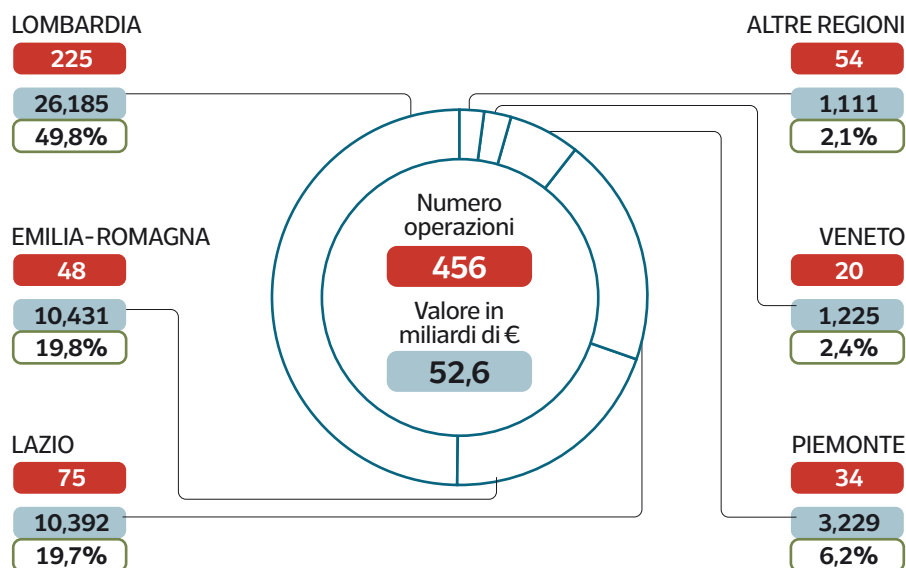
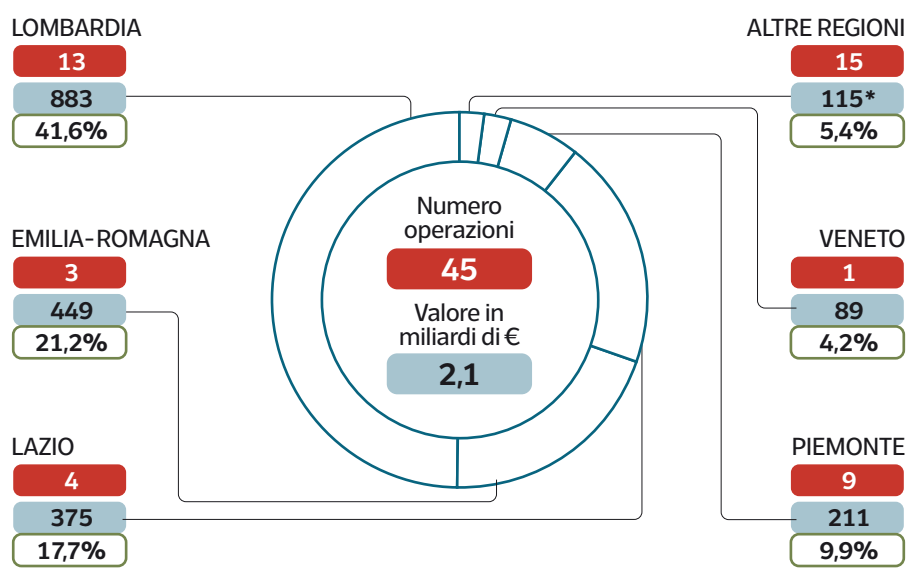
Fiducia

Investiti in Italia 74,4 miliardi di euro nel 2015: il 43% in più dell'anno precedente

100 milioni di euro. Per varie ragioni, poco meno di un terzo delle operazioni non hanno valore noto e non sono attribuibili a una regione specifica. Resta una torta di 456 operazioni per 52,6 miliardi di euro, per poco meno della metà finiti sulla tavola della Lombardia.

A questa festa partecipa, da protagonista, l'Emilia-Romagna, verso la quale si sono diretti 10,4 miliardi di euro — addirittura il triplo rispetto ai 3,3 miliardi dell'anno precedente — suddivisi in 48 operazioni, in media da 216 milioni di euro. È la seconda fetta della torta italiana, e vale poco meno del 20%. Un «argento» al fotofinish con il Lazio, terzo per una incollatura: quattro decine di milioni di euro in meno, nonostante un numero maggiore di operazioni. L'universo globale dei progetti di M&A, ma anche delle Ipo e del venture capital è monitorato da Zephyr, il database con 1,4 milioni di operazioni straordinarie, distribuito dalla multinazionale di informazioni economiche Bureau van Dijk.

L'attrattiva delle imprese emiliano-romagnole e dei suoi distretti produttivi è nota, ed è pure risaputo che non è a sen-

Ma dove vanno i capitali**Gli investimenti esteri nelle regioni italiane 2015****LE OPERAZIONI CON VALORE E ATTRIBUZIONE REGIONALE NOTI****L'Italia che investe all'estero****LE OPERAZIONI CON VALORE E ATTRIBUZIONE REGIONALE NOTI**

(*) di cui 1/3 Emilia-Romagna

Fonte: Elaborazioni su dati Zephyr Bureau van Dijk

centimetri

so unico. Anche l'Emilia-Romagna fa shopping all'estero, spesso in Germania, com'è appena avvenuto con Cifin, la holding del gruppo Emmegi di Modena, per il controllo della tedesca Elumatec di Stoccarda, che farà nascere il primo gruppo al mondo nelle macchine per la lavorazione di alluminio e pvc, da 1.200 dipendenti e 225 milioni di euro di fatturato.

Il database di Zephyr ha censito 133 operazioni dall'Italia (numero in calo di oltre il 21%) per 3,6 miliardi di euro: il 22% in più del 2014, ma un

importo minuscolo rispetto alle acquisizioni dall'estero. Anche in questo caso la Lombardia fa la parte del leone con 38 operazioni all'estero, di cui solo 13 misurabili con precisione in valore, per un totale di 883 milioni di euro. L'Emilia-Romagna, con 12 operazioni, è

Controllo

L'impresa non emigra: oltre la metà del totale utilizzato per acquisire quote di minoranza

stavolta preceduta dal Veneto (15), ma scivola a metà classifica tra le operazioni di importo noto (solo un terzo del totale a livello Italia): 5 acquisti per 38 milioni di euro.

Ma non tutto è nei numeri del 2015. Le cinque aziende tedesche del gruppo Oystar, packaging alimentare, acquisite dall'Ima di Alberto Vacchi a fine 2014, probabilmente erano già state conteggiate lo scorso anno. E l'acquisizione recente della tedesca O&K Antriebstechnik (componenti di gru e cingolati) da parte di Bonfiglioli, a stretto rigore è

un'operazione Italia su Italia, visto che a cedere è il gruppo Carraro di Padova. Nel conto dovrebbe però esserci la tedesca Burgel, ora nell'orbita di Crif, il gruppo bolognese di informazioni creditizie e business information.

Nell'insieme, la fotografia di Bureau van Dijk restituisce in modo abbastanza nitido la fisionomia della regione, in cui i capitali, in arrivo o in uscita, non sono al servizio di operazioni finanziarie ma industriali, e coinvolgono medie e piccole imprese ad altissima specializzazione. Non a caso nessuna impresa della regione appare tra le prime 20 operazioni in Italia per valore. Tra le prime 20 di private equity, invece, due riguardano investimenti in Emilia-Romagna: all'undicesimo posto per valore si trova la startup modenese dell'elettronica di consumo,

Nicchie

Le modenese Eggtronic e Ladybird fra le top 20 nelle operazioni di private equity

Eggtronic, che l'estate scorsa ha raccolto 2,5 milioni di euro. E al 17° posto un'altra modenese, Ladybird, che non opera sul versante tecnologico ma in quello dei prodotti professionali e degli accessori per le unghie. Ha raccolto alcune centinaia di migliaia di euro, per sostenere lo sviluppo dell'impresa senza rinunciare al controllo.

Quote di minoranza nel capitale: questo è un elemento importante messo in evidenza dal Report 2015, secondo il quale oltre la metà dei capitali esteri investiti in Italia - 43,5 su 74,4 miliardi di euro (il 58,5%) - è stato utilizzato per acquisire quote di minoranza, non il pacchetto di controllo o l'intera società. Manca un'articolazione regionale del dato, ma anche in questo caso l'indicazione corrisponde, almeno in parte, a molte operazioni di cui si sono occupate le cronache durante l'anno. In altri casi ad essere ceduta è invece la quota di controllo, com'è avvenuto in autunno per la farmaceutica Doppel, lombardo-emiliana (uno stabilimento è a Cortemaggiore) acquisita al 90% dal fondo di private equity Trilantic Europe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le banche estere ci danno **fiducia** «Siete formidabili»

Guido Rosa (Aibe): «Qui, una marcia in più. Ma in Italia resta ancora molto da fare»

L'Italia torna attrattiva per gli investitori esteri. Alcune regioni lo sono più di altre, l'Emilia-Romagna tallona la Lombardia e se la gioca con il Veneto. Lo dicono i numeri (il Report Zephyr), lo dichiarano i manager delle multinazionali in Italia, gli advisor legali e gli investitori istituzionali esteri: il campione dell'Osservatorio Aibe-Index, monitoraggio annuale del Censis per l'Associazione fra le (79) banche estere in Italia. Nella rilevazione 2015, appena diffusa, l'indice sintetico fra i numerosi fattori di attrazione (o repulsione) sale da 33,2 del 2014 a 47,8 (su 100). Un balzo percentuale del 44%, da comprendere: «È importante la linea di tendenza, la fiducia di operatori che conoscono le abitudini italiane e gli standard internazionali; ma la sufficienza è ancora lontana», spiega Guido Rosa (un passato in Chase Bank e Société Générale), che presiede Aibe da quasi 30 anni, poco dopo la fondazione

«L'Italia non è tra i Paesi più attraenti per gli investitori di lungo periodo, quelli industriali — continua Rosa — ed è molto indietro rispetto a Stati Uniti, Francia, Germania». Infatti arranca ottava (con 5,72) fra Spagna e Brasile».

Il miglioramento però è netto. A cosa è dovuto?

«All'avvio delle riforme, a cominciare dal Jobs Act. Qualcosa si muove dopo 30 anni di totale immobilismo. La seconda ragione è la stabilità politica, e finalmente un benefico effetto l'ha avuto Expo».

Dove molti imprenditori emiliano-romagnoli hanno incontrato potenziali investitori e partner. Si vede qualche effetto?

«Non abbiamo ancora indicazioni in tal senso. E non è detto che gli accordi auspicati passino attraverso i canali bancari. Quelli commerciali non transitano di lì. Le banche di investimento intervengono nelle fusioni e acquisizione, ma la vita è fatta soprattutto di accordi commerciali».

A proposito di Expo:

L'Osservatorio Aibe rilevò molto scetticismo, prima. E le imprese estere non hanno partecipato neppure ai grandi appalti. Sfiducia, timore di pressioni?

«Non so se temessero "pasticci". Certo da anni non competono neppure per il project finance. Credo che il motivo sia quello noto: nei progetti, negli appalti, è fondamentale la stabilità, la certezza delle regole, che invece cambiano continuamente».

La maggior parte delle operazioni rilevate da Zephyr non riguarda quote di controllo. Significa che non sono investimenti industriali?

«Ci sono investimenti finanziari e altri che partono da quote di minoranza e procedono per acquisizioni successive. Certo un investitore estero, anche puramente industriale, non viene in Italia per un'operazione greenfield, l'avvio da zero di una nuova impresa. Ne acquista una esistente, ed evita incertezze e tempi degli iter burocratici e autorizzativi. Occorrerebbe una formidabile capacità di attrazione del sistema, in termini di regole ammini-



Imprenditori
Resto impressionato dalla capacità di penetrare i mercati esteri con volontà e impegno straordinari. La reputazione all'estero è fatta dalle medie aziende meccaniche, biomedicali



strative, fiscali, lavoristiche».

Non dappertutto le regole sono proibitive. L'Osservatorio Aibe non analizza singole regioni o distretti. Lei ha esperienze, percezioni sull'Emilia-Romagna?

«Ho esperienze personali, sono responsabile dell'internazionalizzazione nel comitato di presidenza Abi e partecipo alle missioni all'estero del governo, con Abi, Confindustria e altri; da ultimo in Iran, con 200 imprenditori. Quelli dell'Emilia-Romagna, con veneti e lombardi, hanno una

Guido Rosa
presiede Aibe, l'Associazione fra le banche estere in Italia; è responsabile per lo sviluppo internazionale dell'Abi, l'Associazione bancaria italiana

marcia in più: a partire dall'organizzazione, con delegazioni importanti, dinamiche, direi aggressive. Resto sempre impressionato dalla loro capacità di penetrare i mercati esteri con volontà e impegno straordinari. I distretti industriali emiliani li conosciamo. La reputazione all'estero non è fatta solo dai grandi marchi della moda e dell'automotive, ma anche dalle medie e piccole aziende meccaniche, biomedicali ad altissimo contenuto tecnologico. In questo l'Emilia-Romagna è davvero formidabile».

A. Cia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In Emilia

Dal **terremoto** a Medtronic

Il gran colpo di Bellco che triplica il suo valore

Il gigante del cuore Golia fagocita nella campagna modenese il pastorello dei reni Davide, cinquecento volte più piccolo, benché abbia quadruplicato le sue dimensioni in meno di quattro anni, superando indenne un terremoto e rafforzandosi con l'acquisizione di un'impresa complementare (HBiofluids), nello stesso settore biomedicale specializzato nella dialisi. Tutto avviene con il pieno consenso di entrambi, che finora avevano in comune soltanto il riconoscimento dell'eccellenza mondiale nei rispettivi settori. E con l'azionista uscente che si è fatto da parte con charme: l'omonimo fondo che fa capo alla famiglia Montezemolo e a investitori arabi, ben felice di portare a casa in meno di quattro anni una plusvalenza non resa nota, ma che dovrebbe aggirarsi sul quadruplo dell'originario investimento stimato (per il 75%) in alcune decine di milioni di euro, sulla base di un valore di 55. Oggi Bellco ne fattura 110, e la valorizzazione potrebbe essere doppia del fatturato, oltre i 200 milioni.

Non se ne duole l'americana di Mansfield Medtronic,

basata in Irlanda e già presente in Italia, anche a Mirandola, dall'alto di una capitalizzazione ben superiore ai 100 miliardi di dollari, che la pone tra le prime 50 società globali in cima alle quali sta Alphabet, al mondo più nota come Google.

La favola non è completa senza spiegare che Medtronic, grazie alla piccola Bellco, si



Presidente Luciano Frattini di Medtronic

rafforza in Cina, il mercato più grande e popoloso del mondo, il più importante fra i 50 paesi nei quali Bellco purifica il sangue degli uomini costretti alla dialisi. Quasi che Medtronic, presente in 155 paesi con 85mila dipendenti, 120 dei quali già in Cina, debba appoggiarsi sulle spalle di Davide per conquistare

l'Oriente.

Il presidente e amministratore delegato di Medtronic Italia, Luciano Frattini, ha reso omaggio «all'eccellenza del polo tecnologico di Mirandola», come prova della fiducia di Medtronic nell'Italia, testimoniata dalla recente acquisizione di Covidien e dalla presenza di uno stabilimento produttivo nel distretto biomedicale di Mirandola. E con l'impegno a proseguire la strategia d'investimento, «con la forza di 1,5 miliardi di euro investiti in ricerca e sviluppo» e l'attenzione alla sostenibilità e all'efficienza del sistema sanitario.

Come un sol cuore (o un sol rene) gli fa eco Luca Parolari, dg di Bellco, che descrive una mission comune con Medtronic nel ridurre «il dolore, restituire la salute e allungare la vita ai pazienti, con le cure migliori» e fino a quando non si possa intervenire con il trapianto. Ora promettono di combattere insieme l'insufficienza renale, per la quale Bellco dispone di attrezzature dedicate anche ai bambini in età pediatrica e neonatale.

A. Cia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In Romagna

Il piccolo porto passato agli **Usa**

Hig Capital investe 5 milioni: 20 nuovi posti barca

Si chiude il cerchio a Porto Reno. Lo scalo di Casalborgorsetti passa al fondo americano Hig Capital, che gestisce 19 miliardi di dollari e ha deciso di investire 5 milioni di euro per agganciare il porto romagnolo, reduce dal fallimento della Cmr. L'affare è stato concluso il 9 febbraio dopo un iter di oltre due anni partito dalla segnalazione di Lorenzo Ferrari, imprenditore immobiliare ravennate. In qualità di consulente ha contattato la Gbh Immobiliare «legata al fondo oltreoceano».

Lo stesso Ferrari spiega la natura dell'investimento: «Il fondo americano non ha necessità di rivendere in breve tempo Porto Reno. L'obiettivo è quello di ridargli splendore per aumentare il suo valore; solo successivamente potrà rivendere a prezzi superiori rispetto gli attuali. Un'opportunità che non è prevista prima di cinque anni quando si punterà a vendere, ma non svedere».

Il primo step è quello di riqualificare e completare l'area portuale, dando così un nuovo impulso al turismo locale, oltre a creare uno spazio di aggrega-

zione per la cittadinanza. Il piano di investimenti prevede la locazione dei 2.000 metri quadrati commerciali a negozi e operatori pubblici, la creazione di 20 posti barca — che si aggiungono ai 200 già esistenti — ed il completamento delle aree verdi e portuali.

La regata che ha portato gli americani in provincia di Ravenna è iniziata due anni e



Immobiliarista Lorenzo Ferrari

mezzo fa. «Tutto è iniziato — spiega Ferrari — quando gli immobili non erano all'asta, ma c'era già il fallimento. Il porto è rimasto operativo e questo ha evitato il degrado della struttura. Dopo l'asta di novembre scorso c'è stato il rogo di pochi giorni fa».

Al momento le sei villette da circa 60 metri quadrati sono

già in vendita: tre sono in listino a 115.000 e le restanti a 105.000 euro mentre il valore dei posti barca sarà reso noto a giorni. Solo dopo la vendita di questi ultimi si inizierà a ragionare sulla creazione dei nuovi punti di attracco. Ci sono già trattative in corso per affittare l'area commerciale da 550 metri quadrati a un supermercato.

«Per ora — aggiunge — non ci sono altri investitori esteri interessati alle villette o ai posti barca. Si sono avvicinati imprenditori della zona che non potevano partecipare all'asta perché interessati solo a una villetta. Con questa operazione speriamo che riparta l'economia di Casalborgorsetti così da attrarre anche investitori esteri».

Al passaggio di proprietà non corrisponde un cambio nella gestione del porto che resta nelle mani del Consorzio Porto Reno guidato da Nadine de Marco.

«A seguito di un fallimento — conclude Ferrari — altri porti sarebbero chiusi. Il fatto che sia stato sempre attivo, con 170 barche nel giorno di picco, ha favorito l'investimento e la ripartenza».

Alessandro Mazza

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Etica del lavoro, merito, competitività, futuro dei giovani sono il DNA stesso di **CAMST** e i capisaldi del Manifesto **Dire, Fare, Futuro**.
Da un Manifesto ideale vogliamo arrivare a pratiche consolidate e concrete.
Invitiamo ogni azienda e organizzazione a lavorare con noi per
ridare futuro ai nostri giovani e alle nostre imprese.

Scopri tutti gli aggiornamenti su:



www.direfarefuturo.it

L'INTERVISTA

Antonella Pasquariello

I programmi della presidente in odore di rielezione
Crescita all'estero, la nuova catena di ristoranti
Gustavo e l'acquisizione di una coop di servizi



La Camst cambia menu

Chi è

Antonella Pasquariello, Bologna, 1954, è il decimo presidente di Camst in quasi 70 anni di storia, prima donna eletta presidente. Pasquariello ha assunto la carica dopo aver ricoperto quella di direttore Immagine e Relazioni Esterne

di Massimo Degli Esposti

La sua elezione al vertice della Camst, il colosso della ristorazione collettiva vanto del movimento cooperativo bolognese e nazionale, aprì alle donne i piani alti della Legacoop. Era la primavera del 2013 e l'arrivo di Antonella Pasquariello dopo Marco Minella, monumento della cooperazione, per trent'anni suo capo e leader indiscusso della Camst, fece decisamente scalpore. Subito dopo di lei arrivarono Chiara Nasi al vertice della Cir Food, Daniela Mori a Unicoop Firenze, Rita Ghedini a Legacoop Bologna. Fra pochi mesi scadrà il suo mandato quadriennale e si ripresenterà ai 10.000 soci per la rielezione. Più che scontata la riconferma alla luce di risultati sempre in aumento, nonostante la crisi.

Presidente, il bilancio del triennio?

«Credo di aver mantenuto fede alle promesse. Siamo cresciuti senza mai perdere di vista i valori che ci caratterizzano: l'attenzione alle condizioni di vita dei nostri lavoratori e delle loro famiglie, l'attenzione ai giovani, la sensibilità verso le lavoratrici donne che costituiscono l'86% delle nostre maestranze».

Soddisfatta anche dei conti 2015?

«Il bilancio 2015 si chiuderà con un fatturato di gruppo salito da 583 milioni a circa 650. In un mercato stagnante come il nostro, la crescita è avvenuta principalmente per linee esterne. Con le nuove acquisizioni, che sono state cinque nel 2015 e una l'anno precedente, abbiamo aggiunto circa 50 milioni di fatturato e altri 2.000 dipendenti, raggiungendo oggi quota 13.000 addetti. Il nostro problema, però, resta una marginalità in continua riduzione».

Grandi volumi e poco guadagno?

«Sì, il nostro è un lavoro sempre più complesso. Nel settore della refezione scolastica, dove siamo leader italiani, le pubbliche amministrazioni ci chiedono servizi sempre più articolati, menù vegani, biologici o a chilometro zero, ma il tutto a prezzi calanti. Nell'ultimo anno, per esempio, abbiamo calcolato una flessione di 13 centesimi a pasto, il che significa un calo dei ricavi dell'1% circa sui 60 milioni di fatturato derivanti dal comparto».

Come quadrate i bilanci?

«Risolvendo i nuovi problemi con soluzioni

nuove. Siamo l'unica azienda del settore, per esempio, a disporre di una piattaforma distributiva centralizzata per l'approvvigionamento della materia prima. Una garanzia di qualità. Nella refezione ospedaliera stiamo lanciando una nuova formula, grazie alla nostra azienda alimentare di Castelmaggiore già attiva nella grande distribuzione: non più il recapito di pasti pronti standardizzati, ma la fornitura di piatti pronti in vaschette ad atmosfera protetta che consentono menu personalizzati e flessibili».

Da molti anni siete presenti anche nella ristorazione commerciale con un'ottantina di ristoranti e bar in gestione. Nei centri industriali e artigianali, poi, avete la catena di self service Tavolamica. Ma si ha l'impressione che il settore non vi interessi molto. È così?

«Finora ci siamo mossi con prudenza. Il mercato, però, sta cambiando e abbiamo deciso di lanciare un nostro format di ristorazione



Il bilancio 2015 si chiuderà con un fatturato di gruppo salito da 583 a circa 650 milioni. In un mercato stagnante come il nostro, la crescita è avvenuta principalmente per linee esterne, ma rispettando i nostri valori

che abbiamo battezzato Gustavo, dal nome del nostro fondatore. È un modello di ristorazione leggera, con piatti nuovi e alternativi. I tre punti vendita appena aperti funzionano. Valuteremo se e quanto investirci».

Magari all'estero, sull'onda del successo dell'Italian Food? Si parla molto di un'iniziativa con la vostra gemella reggiana Cir Food.

«All'estero ci siamo già. In Germania controlliamo L&D, specializzata nella gestione di mense aziendali, con quasi 50 milioni di fatturato e un migliaio di dipendenti. Abbiamo intenzione di espanderci ulteriormente, partendo però dal nostro core business che è la ristorazione collettiva. In quell'ambito la for-

mula dei corner dedicati alla cucina italiana non è una novità. Nella ristorazione commerciale, invece, prima di pensare all'estero dobbiamo sperimentare bene il format Gustavo. Con Cir Food ci sono già collaborazioni in atto che mi auguro possano svilupparsi».

Di recente siete entrati come soci sovventori nel gruppo cooperativo parmense Gesin Proges che fattura oltre 200 milioni con 4.000 dipendenti. L'acquisirete?

«Abbiamo firmato un protocollo d'intesa per acquisire entro l'anno la divisione servizi di manutenzione e progettazione di impianti che fattura circa 80 milioni. Per noi è un settore nuovo, ma è molto interessante perché si rivolge agli stessi nostri clienti, aziende private e pubblica amministrazione, ai quali potremo presentare un pacchetto integrato di servizi».

Con quasi 13.000 dipendenti sarete uno dei principali datori di lavoro dell'Emilia-Romagna. Una pesante responsabilità sociale.

«Il disagio sociale e i problemi del lavoro sono il nostro pane quotidiano. Tra i nostri dipendenti, in gran parte donne e per l'80% part time, per il 9,7% stranieri, vediamo ogni giorno il dramma di chi si ritrova ad essere l'unico sostentamento della famiglia. Per questo abbiamo creato un fondo di solidarietà che integra i redditi ai più bisognosi e abbiamo lanciato un programma contro la violenza sulle donne che ha già permesso di inserire 30 lavoratrici vittime di violenza. Il nostro problema resta comunque quello di alzare le retribuzioni medie reali. Per esempio detassando gli incentivi aziendali, come ho più volte chiesto al ministro Poletti».

Con il «Manifesto Dire Dare Futuro» vi rivolgete invece ai giovani under 35, un mondo abbastanza lontano dal vostro, fatto in larga misura di lavoratori anziani...

«Con il Manifesto ci impegniamo ad assumere almeno 100 giovani in tre anni, che è il nostro naturale turn over; ma vorremmo fare molto di più perché sentiamo forte l'esigenza di svecchiare. Spero che molte altre aziende aderiscano, sottoscrivendo da un lato impegni concreti per sostenere l'inserimento dei giovani in azienda, dall'altro sollecitando il governo a mettere a disposizione strumenti per l'esodo incentivato dei lavoratori più anziani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'azienda

La storia

Una «mensa del popolo» da 100 milioni di pasti all'anno

La bolognese Camst, cooperativa aderente alle Lega, è uno dei principali gruppi italiani di ristorazione collettiva con quasi 100 milioni di pasti erogati in un anno. Fu fondata nel 1945 dal partigiano Gustavo Trombetti, che aveva condiviso il carcere con Antonio Gramsci, e da altri 15 lavoratori del settore alberghiero con l'obiettivo di creare la prima «mensa del popolo» a Bologna, opera oggi nella refezione scolastica, nella refezione ospedaliera, aziendale, fieristica e nel catering. Gestisce inoltre un'ottantina di esercizi pubblici e self-service nei principali centri commerciali italiani. È presente in 1.500 punti di consumo in Italia per 250.000 consumatori ogni giorno, serviti attraverso una rete di 44 cucine centralizzate. A Camst fanno capo anche la società di vending automatico Adromatic e Gi Gastronomia Italiana di Castelmaggiore (in joint venture con Conad) specializzata nella produzione di piatti pronti per la grande distribuzione; all'inizio del 2014 è stato ceduto invece ai francesi di Cheque Dejeunier il controllo di Day Ristorservice, terza realtà italiana dei buoni pasto con un fatturato di circa 500 milioni di euro. Il bilancio 2014 di Camst si è chiuso con ricavi consolidati di 583 milioni di euro, un utile netto di poco più di 10 milioni, un patrimonio superiore ai 200 milioni di euro. A libro soci sono iscritti 10.900 soci, i dipendenti sono oggi poco meno di 13.000.

Antonella Pasquariello è stata eletta presidente nell'aprile del 2013, prendendo il posto di Marco Minella, per trent'anni capo assoluto della cooperativa. Laureata in chimica, sposata con tre figli, la Pasquariello entrò in Camst nell'81 con il ruolo di analista alimentare. Di provette, però, ne maneggiò pochissime perché quasi subito fu chiamata da Minella a guidare l'ufficio stampa, relazioni esterne e immagine, ruolo ricoperto con la qualifica di dirigente fino all'elezione alla presidenza. Per due anni è stata consigliere di amministrazione di Unipol, di cui Camst è uno dei soci fondatori attraverso la finanziaria cooperativa Finsoe. Sotto la sua presidenza, Camst ha accentuato la sensibilità ai temi sociali con progetti di solidarietà per i dipendenti più bisognosi, piani di inserimento per donne oggetto di violenza, avanzati programmi di welfare aziendale. L'ultima iniziativa è stata presentata meno di dieci giorni fa, nell'ambito della tradizionale consegna delle borse di studio ai dieci studenti più meritevoli tra i figli dei dipendenti. Si tratta del «Manifesto Dire Fare Futuro», un documento aperto a tutte le aziende della regione che impegna i firmatari ad adottare misure che favoriscano l'inserimento di giovani under 35 nel mondo del lavoro, con programmi formativi, stages e percorsi privilegiati verso l'assunzione a tempo determinato.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'EMILIA-ROMAGNA DEI CAMPANILI

«Voglio fare la Davos del benessere» Alessandri accelera sulla Wellness Valley

In arrivo un brand dedicato e un centro studi
E l'Alma Mater pensa a un corso di laurea



Dobbiamo tradurre il wellness in numeri e in benefici concreti per lo stato, le imprese e la gente, star bene conviene a tutti

Dopo oltre dieci anni di onorata attività, Nerio Alessandri imprime uno scatto alla sua Wellness Valley e accelera guardando il traguardo. L'Università di Bologna, la Regione, il mondo imprenditoriale e associazionistico, la «squadra del benessere romagnolo» si stringe attorno alla Wellness Foundation ideata dal patron di Technogym e nuovi risultati sono attesi nel breve orizzonte: un corso di laurea dedicato, la brandizzazione della Romagna come «luogo dello stare bene», oltre 500.000 euro dalla giunta Bonaccini per promuoverla, un bando per ristrutturare hotel con spa e palestre, un centro studi che monitorerà ricadute e benefici sul territorio di quello che vuole diventare un vero e proprio «distretto delle competenze», come ha sostenuto lo stesso Alessandri.

«Vogliamo essere conosciuti in tutto il mondo come la Silicon Valley — ha infatti ribadito l'imprenditore — Se vogliamo fare la "Davos del Wellness" dobbiamo pensare in grande. Per questo dobbiamo essere umili, la strada da fare è ancora

tanta, ma questo che si è fatto è un vero esempio di collaborazione tra pubblico e privato».

Il primo Wellness Valley report — redatto dalla Wellness Foundation, che presto diventerà centro studi — intanto snocciola i dati: i romagnoli si muovono il 10% in più rispetto alla media italiana; il cluster del benessere conta 2.500 imprese e quasi 9.000 addetti, 12 fiere, 30 startup nate negli ultimi 3 anni, 4 campus coinvolti, 44 corsi di laurea. Venti giorni fa è arrivato anche un bando da 6 milioni di euro per le startup che riguardano lo stile della vita. E il turismo non è da meno: 30 hotel certificati, 117 eventi sportivi, 1,5 milioni di persone che vengono in Romagna per fare attività fisica.

Giovedì scorso nella sede di Technogym è stato presentato il logo ufficiale della Wellness Valley: entrerà nella nuova legge di riforma del sistema turistico regionale. Lo troveremo in aeroporti, stazioni, strade ad alto transito. «È un brand che, ha stimato l'Osservatorio turistico regionale, può portare un valore aggiunto di 200 milioni di euro all'anno solamente per il settore ricettivo», stima Luigi Angelini

La Wellness valley

Distretto economico

2.500 imprese nel settore benessere
8.785 persone impiegate
1.500.000 presenze da tutto il mondo

4 incubatori sul territorio
6.000.000 di euro destinati dalla Regione alle startup del benessere

30 startup nate tra il 2012 e il 2015

12 fiere ed eventi



Turismo

600 km di percorso cibo-vino
96 itinerari cicloturistici
630 km di piste ciclabili
30 hotel certificati wellness

Comunità

+10,1% di popolazione attiva rispetto alla media italiana
+9,2% di bambini attivi rispetto alla media italiana
10.17 ore di attività gratuita
31 centri fitness coinvolti

Università

4 campus coinvolti
10.297 studenti
10 master
44 corsi di laurea
15 dipartimenti

centimetri

della Wellness Foundation. Per questo verrà chiesto a tutti i Comuni di individuare e segnalare almeno due percorsi benessere.

«Il turismo culturale e quello del benessere sono quelli che crescono di più — ha rilevato il presidente della Regione Stefano Bonaccini — e noi sul distretto del wellness, che abbiamo portato a Expo con la Motor Valley e la Food Valley, abbiamo

deciso di investire assieme agli imprenditori privati: metteremo a disposizione oltre mezzo miliardo per la promozione del marchio Wellness Valley-. Vogliamo portare il turismo dall'attuale l'8,9% del Pil regionale al 10%». Entro giugno poi uscirà anche un bando da 12 milioni per agevolare le ristrutturazioni delle strutture ricettive in chiave benessere.

Anche l'Università giocherà un ruolo importante in questa partita. «Immaginiamo il primo corso di studi internazionale su questi temi e possiamo mettere a sistema le tante competenze dei nostri dipartimenti offrendo anche un luogo che possa diventare un punto di riferimento per la formazione qualificata e promuovere così innovazione e collaborazione tra pubblico e privato», ha annunciato il rettore dell'Alma Mater Francesco Ubertini. Il luogo in questione, nelle intenzioni del «Magnifico» sarebbe una sorta di academy che possa diventare pure un osservatorio sul tema benessere e salute: «Noi ci crediamo».

Di Wellness Valley si è parlato all'ultimo forum di Davos, Technogym è dentro al World economic forum e il Commissario europeo alla salute vorrebbe fare della Wellness Valley un laboratorio, ma ad Alessandri non ba-

Indotto

Il circuito può portare 200 milioni di euro di valore aggiunto alle strutture ricettive

sta: «Tutto questo quanto aumento del Pil comporta per territorio? Quante persone i meno muoiono di morte precoce? Quanti posti nuovi di lavoro crea? Dobbiamo tradurre il wellness in numeri e in benefici concreti per lo stato, le imprese e la gente, star bene conviene a tutti».

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

GRATIS

Invito
ALLA PROVA
DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO

CONSEGNANDO
L'INVITO ALLA PROVA
POTRETE USUFRUIRE
DI PARTICOLARI
CONDIZIONI DI ACQUISTO

PROGRAMMA
MAICO
UDITO
sereno

Da inviare compilato
a Emilfon,
Piazza dei Martiri 1/2 (BO)
Tel. Numero Verde
800-213330
o consegnare compilato
al centro Maico più vicino

PROGRAMMA
MAICO
UDITO
sereno

GRATIS INVITO ALLA PROVA
DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO.

LA PRESENTE PER CHIEDERVI LA PROVA GRATUITA DEI NUOVI APPARECCHI
ACUSTICI PRESSO LA FILIALE MAICO DELLA MIA CITTÀ, SENZA NESSUN OBBLIGO
NÉ IMPEGNO DA PARTE MIA.
Severare il quadratino corrispondente al luogo prescelto.

☐ Presso la nostra filiale

☐ Richiedo la prova gratuita direttamente a casa mia.

NOME _____

COGNOME _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

TELEFONO _____ ETÀ _____

PROFESSIONE _____

QUESTO MESE
ANCORA
PIU'
CONVENIENTE

Cell. 347-2693518

NUMEROVERDE
800-213330

MAICO

BOLOGNA
Piazza dei Martiri, 1/2
Tel. 051 249140 - 248718 - 240794

BOLOGNA
Via Mengoli, 34 (di fianco alla Asl)
Tel. 051 304656

BOLOGNA
Via Emilia Ponente, 16/2
Tel. 051 310523

BOLOGNA
San Lazzaro Di Savena
Via Emilia, 251/D
Tel. 051 452619

ADRIA
Corso Mazzini, 78
Tel. 0425 908283

CARPI
Via Fassi, 52/56
Tel. 059 683335

CASTELFRANCO EMILIA
Corso Martiri 124
Tel. 059-928950

CENTO
Corso Guercino, 35 (Corte del teatro)
Tel. 051 903550

CESENA
Via Finali, 6 (Palazzo Barriera)
Tel. 0547 21573

FAENZA
Via Oberdan, 38/A (di fronte al parco)
Tel. 0546 621027

FERRARA
Piazza Castello, 6
Tel. 0532 202140

FORLI'
Via Regnoli, 101
Tel. 0543 35984

MODENA
V.le Menotti, 15-17-19 (Ang. L.go
Garibaldi)
Tel. 059 239152

MODENA
Via Giardini, 11
Tel. 059 245060

RAVENNA
Piazza Kennedy, 24 (Galleria Rasponi)
Tel. 0544 35366

REGGIO EMILIA
Viale Timavo, 87/D
Tel. 0522 453285

RIMINI
Via Gambalunga, 67
Tel. 0541 54295

ROVIGO
Corso del Popolo, 357 (angolo Via
Toti)
Tel. 0425 27172

SASSUOLO
Viale Gramsci, 15/A
Tel. 0536 884860

Crif, 100 milioni con **vista** Bologna

Il patron Carlo Gherardi lancia il resort Palazzo di Varignana: 100 ettari con parchi, giardini, case vacanze, spa, centro congressi e un uliveto da 20.000 alberi. Sarà anche sede della sua Academy



Gherardi
Palazzo
Varignana
sarà una
scheggia di
Toscana nel
cuore
dell'Emilia-
Romagna

«Dopo tanti anni passati in giro per il mondo ho sentito il bisogno di fare qualcosa che avesse a che fare con le mie radici, qualcosa che rappresentasse la mia città un po' meglio di come noi stessi spesso la immaginiamo».

Per un visionario come Carlo Gherardi, ex analista finanziario che in vent'anni ha creato dal nulla il gruppo Crif, un impero mondiale delle informazioni creditizie e commerciali da oltre 400 milioni di euro l'anno, l'omaggio alla natia Bologna non poteva che essere un'impresa straordinaria. Anche se nel realizzarla ha dovuto fare i conti con la burocrazia locale che talvolta, invece, è un po' peggio di quel che ci immaginiamo: un lungo calvario autorizzativo iniziato nel 2006 e una raffica di ritardi, complicazioni, ostilità. Tanto che ancora oggi, a progetto già avviato e in larga misura concluso, c'è chi continua a presentare il Resort Palazzo di Varignana come una «cementificazione».

In realtà quello realizzato sulle colline a Est di Bologna, fra i comuni di Ozzano e Ca-



Riposo

Una delle piscine del resort, sullo sfondo Palazzo Bentivogli, cuore dell'operazione turistica di Gherardi

stel San Pietro è un imponente intervento di recupero, sviluppo e valorizzazione di un territorio semi abbandonato. Decine e decine di ettari (circa 100 a lavori conclusi) di collina stanno diventando parchi, giardini, colture pregiate.

Una residenza storica, Palazzo Bentivogli, salvata dalla rovina è oggi una piccola Versailles a sbalzo sulla Pianura Padana e sulle Due Torri. Altre sei ville da ruderi diventeran-

no esclusive case vacanze; la prima, Villa Amagioia inaugurata in settembre, circondata da 5 ettari di parco già inserito nel circuito dei 100 Grandi Giardini d'Italia. E ancora una decina di poderi dei dintorni, recuperati e riuniti nella Società Agricola Varignana, diventeranno 50 ettari di uliveti (alla fine saranno 20 mila piante, una delle quali, già messa a dimora, ha la bellezza di mille anni), vigneti, frutteti e orti la cui produzione rifo-

nirà i ristoranti del Resort da 150 camere e il catering al servizio di un Centro Congressi da quasi 1.500 posti. Poi ancora un Centro benessere di livello internazionale, impianti sportivi e piscine coperte e scoperte per un totale di 3.700 metri quadrati, un parcheggio sotterraneo da 100 posti.

È un investimento complessivo da quasi 100 milioni, sessanta dei quali nei cantieri che andranno a chiudersi tra quest'anno e il prossimo. Per

servire questo piccolo paradiso in terra che già oggi, completato per meno della metà, dà lavoro a 80 persone, Palazzo di Varignana e Crif hanno appena versato a Hera 1 milione di euro per l'ampliamento degli impianti di acqua e gas. Servizi di cui beneficerà tutta la vallata da Monte Calderaro alla Pianura. Altri 7 milioni li hanno versati al comune di Castel san Pietro in oneri di urbanizzazione. Palazzo di Varignana, insomma, diventerà qualcosa di unico in Italia, «una scheggia di Toscana nel cuore dell'Emilia-Romagna» ama ripetere Gherardi. Il quale non si illude certamente di ricavarne profitto, perché «l'ampliamento in corso ha soltanto l'obiettivo di raggiungere il break even, dopodiché se l'investimento ripagherà i costi di manutenzione sarò già più che soddisfatto».

Altri 30 milioni li investirà direttamente Crif per realizzare un centro direzionale destinato ad ospitare servizi di back office high tech per tutto il gruppo e la sede della sua Academy, con un'occupazione complessiva di oltre 150 persone.

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA SEDUZIONE DELL'ANTICO

da Picasso
a Duchamp
da De Chirico
a Pistoletto

21 febbraio - 26 giugno 2016
Museo d'Arte della città di Ravenna

mar
Museo d'Arte
della città di Ravenna

via di Roma, 13
tel. 0544 482477
mar.ra.it



Comune di Ravenna
Assessorato alla Cultura

con il contributo di
**FONDAZIONE
CASSA DI RISPARMIO
DI RAVENNA**

Marcel Duchamp, L'universo de la peinture, 1955
Collezione privata
© Succession Marcel Duchamp, by SRA 2016

IL NOSTRO MESTIERE E' LA TUA SICUREZZA

REVISIONI AUTO E MOTO IN 20 MINUTI • FACILI DA RAGGIUNGERE • SALA D'ATTESA • PARCHEGGIO RISERVATO

**A ME PIACE
SCHERZARE
MA SULLA SICUREZZA
SONO MOLTO SERIO**



Centro Revisioni Auto

ORARIO CONTINUATO dal lunedì al venerdì
SIAMO APERTI ANCHE IL SABATO MATTINA



Andrea Boncato per Centro Revisioni Auto

in Emilia Romagna ci trovi a:



CASALECCHIO DI RENO

Via del Lavoro, 68
tel. **051 613 22 35**



VILLANOVA DI CASTENASO

Via Tosarelli, 286
tel. **051 78 08 88**



FUNO DI ARGELATO

Via F.lli Rosselli, 27
tel. **051 86 48 08**



FERRARA

Via Eridano, 13/a
tel. **0532 77 21 00**



MODENA OVEST

Via Emilia, 1123/d
tel. **059 82 28 40**



MODENA EST

Via Marinuzzi, 5
tel. **059 28 50 85**



REGGIO EMILIA

Via Cafiero 4/A
tel. **0522 30 27 29**



RIMINI

Via Sassonia, 6
tel. **0541 74 28 10**

MONOPOLI

Dalla Russia alla Riviera con **energia** Il Gruppo SGR si allea con Gazprom

La multiutility riminese in società con Centrex Italia, partecipata dal colosso moscovita, dà vita a Weedoo, un nuovo player nel settore gas e luce. Pronti a acquisizioni e nuove gare

Chi sono

● **Centrex Italia Spa** è attiva nell'importazione, nella vendita e nel trading di gas naturale. È posseduta al 100% da Gazprombank, che ha a sua volta come azionista di maggioranza il fondo Gazfund e poi il colosso Gazprom

● **Gruppo Sgr** è una multiutility riminese interamente privata, attiva nel settore luce e gas in 42 comuni in Italia e in 39 in Bulgaria

Non solo il divertimento e le spiagge. Oggi ai russi, sotto il sole della Riviera romagnola, piace anche fare affari e nel business a loro più congeniale: l'energia.

Da aprile sul mercato italiano dei servizi luce e gas arriverà Weedoo, la newco nata da un'alleanza tra Società Gas Rimini, multiutility interamente privata da oltre 246 milioni di ricavi, e Centrex Italia spa, società che vende gas naturale, posseduta al 100% da Gazprombank, che ha a sua volta come azionista di maggioranza il fondo Gazfund e poi il colosso Gazprom. I due gruppi avranno rispettivamente il 49% e il 51% della nuova società, costituita con un capitale di partenza di un milione di euro.

Weedoo (www.weedoo.energy) è una società di vendita a tutti gli effetti, come Hera o Eni, e punterà a un modello nuovo di fornitura per piccole e medie imprese, giovani imprenditori e famiglie, letteralmente tagliato su misura. Si qualifica anche come «Esco» (energy service company) e si occuperà di progetti green.



Vertici
A sinistra Michele Libutti, ceo di Weedoo e a destra Demis Diotallevi, presidente di Weedoo

Oggi il mondo è cambiato, così la pensano i fondatori di Weedoo, e lo startupper o le aziende emergenti hanno necessità totalmente diverse dai loro padri. Per questo i consulenti di Weedoo, i «Weezard» come vengono chiamati, potranno effettuare simulazioni di offerte personalizzate in base alle esigenze dei clienti. Non

è un caso se il logo richiama l'ape, simbolo di operosità.

Centrex, tradizionalmente impegnata nella parte alta della filiera, entra nel segmento «retail» che conduce alla bolletta, scegliendo come alleato il Gruppo SGR, che vanta una lunga esperienza nel comparto vendita e un alto know how tecnologico (vedi

la controllata Utilia, una software-house). «La nostra forza sta nella particolare attenzione alle necessità dei clienti, le cui imprese nascono e crescono attorno a un'idea — dice Michele Libutti, ceo di Weedoo e di Centrex Italia — L'expertise di società complementari come SGR e Centrex, ci ha permesso di dare vita a questa nuova realtà che rappresenta per i due azionisti il veicolo esclusivo per realizzare una crescita organica sul segmento pmi e uno sviluppo progressivo attraverso acquisizioni mirate di società di vendita sul segmento dei clienti domestici».

«È chiaro che questa società ambisce a crescere — ribadisce Demis Diotallevi, presidente di Weedoo e vicedirettore generale di SGR Rimini — e i suoi azionisti hanno la possibilità di sostenere la crescita perché le risorse non mancano, mentre per qualcun altro che vorrà disimpegnarsi dal settore, Weedoo potrà essere una buona exit strategy». Nell'arco dei prossimi 24 mesi verranno inoltre bandite più di 150 gare in Italia al livello appena superiore

della filiera, quello della distribuzione di gas. Un periodo molto vivace. Alcuni player in questo settore stanno valutando strategie di riposizionamento, anche per effetto delle suddette gare, attese da oltre un decennio, che potrebbero sfoltire di molto gli attori. I piccoli soggetti, infatti, potrebbero uscire dal settore delle reti, ad esempio la classica municipalizzate posseduta da un solo comune.

«Il gas è una commodity — continua Diotallevi — e certo, avere come socio uno dei leader mondiali della produzione, in certi momenti potrebbe rivelarsi un vantaggio importante. Come gruppo SGR questo è un modo per misurarsi su scala maggiore e diversificare geograficamente. Potrebbe rivelarsi una partnership interessante anche dal punto di vista della distribuzione: essendoci le gare in arrivo, qualora Centrex avesse voglia di entrare in quel comparto, potrebbe farlo con noi visto che l'esperienza non ci manca».

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA



INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ: NUOVI PERCORSI PER IL SETTORE EDILE

REGGIO EMILIA

26 FEBBRAIO 2016



CONVEGNO

Al mattino, relazioni di **Nomisma**, **Banca d'Italia** e **Cresme**. Al pomeriggio, due tavole rotonde con autorevoli ospiti, sui temi **Committenze e Innovazione** e **Futuro e Internazionalizzazione**.

A chiudere la giornata **Graziano Delrio**, Ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti.

Centro Internazionale Loris Malaguzzi
Viale Ramazzini, 72/a – Reggio Emilia

La partecipazione è gratuita.
Crediti formativi per architetti e ingegneri.
È richiesta la registrazione su
www.legacoopemiliaovest.coop

Con il patrocinio di



TERRITORI E CITTÀ

SuapE-R da **rifare** Il sistema camerale tende una mano

Non decolla la burocrazia telematica: servono 3,6 milioni per una nuova piattaforma

Il nome Sportello Unico (Suap in burocratese, che sta per Sportello Unico Attività Produttive) è totalmente usurpato. Infatti ogni Comune ha il suo, del quale è responsabile e geloso gestore, come del resto consentono le norme vigenti; sono oltre 300 in Emilia-Romagna, 8.000 e rotti in Italia. Dovrebbero facilitare la vita alle aziende, standardizzando e semplificando le procedure, ma ne funziona realmente meno della metà. Sarebbero tenuti a «dematerializzare» progressivamente i processi, cioè a lavorare per via telematica, e invece i più continuano a pretendere la vecchia carta che poi si accumula nel back office e ingolfa i percorsi di raccolta e inoltro.

In questo esemplare pasticcio di ordinaria burocrazia, l'Emilia-Romagna certamente non brilla. Anzi, con Toscana e Umbria rappresenta il «buco nero» di tutto il sistema

Chi è



Duccio Campagnoli, ex assessore regionale alle Attività produttive, decise di far gestire gli sportelli unici alla Regione

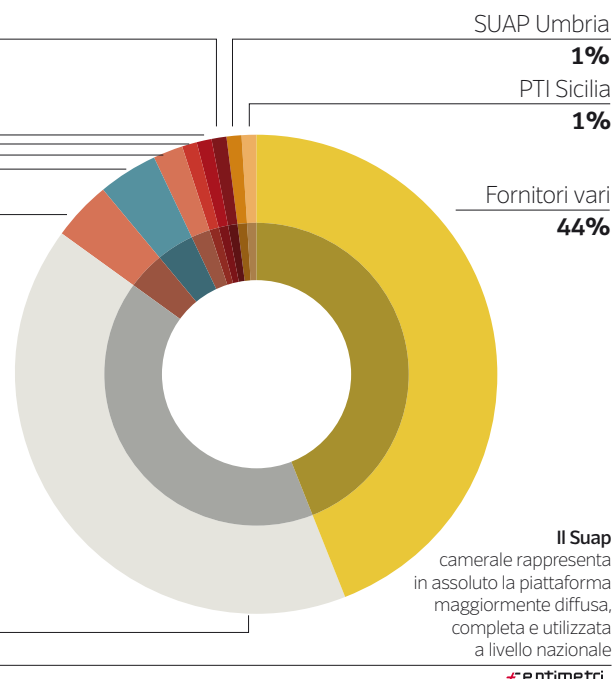
italiano. Resta un ginepraio dove ogni Suap di ogni Comune ha le sue regole, i suoi tempi, i suoi procedimenti. Si racconta che una grande impresa della distribuzione organizzata con punti vendita in quasi tutti i centri urbani della regione sia stata costretta a mettere al lavoro una task force di alcune decine di persone solo per predisporre centinaia di pratiche autorizzative diverse per un identico intervento da realizzare in tutti i suoi negozi.

La spiegazione di tanto caos c'è e ha radici lontane. Risale a una precisa scelta dell'allora assessore alle Attività produttive Duccio Campagnoli che pretese di mettere la targa Emilia-Romagna ai neonati sportelli. Mentre infatti nel resto d'Italia, cioè in oltre 3.400 Comuni, la gestione degli Suap veniva via via affiata in concessione o in delega al sistema delle Camere di Commercio attraverso la piattafor-

Dove si trovano

SUAP Valle d'Aosta
1%
SUAP Friuli Venezia Giulia
1%
SUAP Umbria
1%
SUAPER Emilia Romagna
2%
Sardegna suap
4%
Calabria suap
4%
SUAP camerale
41%

Fonte: www.infocanone.it



Il Suap camerale rappresenta in assoluto la piattaforma maggiormente diffusa, completa e utilizzata a livello nazionale

centimetri

ma «Impresainungiorno.gov.it», la giunta emiliano-romagnola al tempo presieduta da Vasco Errani decideva di fare da sé; un omaggio all'autonomia dei suoi campanili. Creò così, attraverso la società di informatica regionale Lepida, una propria piattaforma battezzata SuapE-R. Peccato che manchi quasi del tutto la sintonia con le altre amministrazioni pubbliche destinatarie delle pratiche. Ma non è facile nemmeno il dialogo tra SuapE-R e i Comuni serviti, tanto sono diversi i sistemi informatici che gestiscono il back office dei municipi e spesso

impreparati gli addetti che dovrebbero farli funzionare. Insomma, la piattaforma regionale, oggi, sembra più un collo di bottiglia che un'autostrada digitale. Tanto che alcune amministrazioni della Riviera come Rimini, Cattolica e Misano, sono corse ai ripari aderendo alla rete camerale; tutte le altre sono in tilt. Alcune riescono a trasmettere per via telematica un numero irrealisticamente basso di pratiche; la maggioranza non rispetta nemmeno gli obblighi di legge, continuando a richiedere documenti cartacei e in totale black-out rispetto alle amministrazioni destina-

tarie delle pratiche. Risultato: valanghe di fascicoli incagliati.

La novità è che perfino la Regione è stata costretta ad ammettere il fallimento. L'ha fatto nel Patto per il Lavoro dove si legge testualmente che «è stato istituito un gruppo di studio di fattibilità della nuova piattaforma SuapE-R per la reingegnerizzazione dei processi amministrativi e diffusione dei servizi digitali interoperativi tra PA offerti a cittadini e imprese». Stanziando per questo 3,6 milioni di euro. La realizzazione della nuova piattaforma verrà messa a bando entro il 2016. A meno che la Giunta non decida di abbandonare la linea Campagnoli, rinunciando alla sua rete di Suap fatti in casa per aderire a quella nazionale. Le Camere di Commercio stanno facendo una gran pressing. In un documento presentato pochi giorni fa offrono ai Comuni emiliano-romagnoli l'allacciamento alla piattaforma «Impresainungiorno.gov.it» al modico prezzo di una compartecipazione ai diritti di segreteria. Alla Regione sono pronte a garantire un canale di comunicazione privilegiato per condividere i preziosi big data sul tessuto imprenditoriale raccolti in tempo reale attraverso le pratiche depositate negli Suap. E perfino la possibilità di inserire il logo Emilia-Romagna accanto al proprio «se ritenuto politicamente opportuno».

Massimo Degli Esposti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sul web

Puoi leggere, condividere e commentare gli articoli di Corriere Imprese su www.corrieredi-bologna.it

PEPE GOTTI

Otto secoli di grande letteratura, autore per autore

A SOLI €6,90*

© Foto: Scatola Firenze 2015, © Getty Images 2015

Corriere della Sera
presenta

STORIA DELLA LETTERATURA ITALIANA



Da Dante a Calvino, da Goldoni a Montale, un'opera in trenta volumi firmati dai più autorevoli studiosi per riscoprire i grandi protagonisti della nostra tradizione letteraria e le loro opere. Un percorso attraverso ottocento anni di cultura, con l'analisi puntuale dei testi e l'inquadramento storico degli autori. Un patrimonio di altissimo valore da leggere e conservare. Sapere e identità: la nostra letteratura.

**OGNI MERCOLEDÌ
IN EDICOLA**



CORRIERE DELLA SERA
La libertà delle idee

TERRITORI E CITTÀ

A Parma e Reggio parte Lemon

Alloggi pubblici a **impatto** zero

Oltre 600 gli appartamenti interessati per un investimento di 15 milioni

Chi è



● **Marco Corradi**, presidente dal 2005 di Acer Azienda Casa Emilia Romagna di Reggio Emilia e, dal 2009, coordinatore delle Acer della Regione Emilia Romagna

di **Dino Collazzo**

Alloggi pubblici a impatto zero. Il risparmio energetico nelle case non fa bene solo all'ambiente, ma anche al portafoglio di chi le abita. È per questo che le Acer di Reggio Emilia e Parma hanno avviato il progetto Lemon (Less energy more opportunities) con lo scopo di migliorare 622 alloggi di edilizia residenziale pubblica sparsi nei 91 comuni delle rispettive province. Il costo dell'intera operazione è di 15 milioni di euro, di cui 650 finanziati dal programma europeo «Horizon 2020», e i primi risultati si vedranno a partire dal 2019. Ad affiancare l'azienda per la casa, in questo ambizioso programma, ci sono l'Agenzia per l'energia e lo sviluppo sostenibile di Modena che si occuperà del coordinamento del progetto e Aster il consorzio regionale per l'innovazione e la ricerca industriale che fornirà il supporto tecnico e formativo nell'utilizzo di materiali e tecnologie.

«Il nostro obiettivo è ridurre i consumi e di conseguenza l'inquinamento e per farlo occorre puntare sulla sostenibilità ambientale degli edifici — spiega Marco Corradi, presidente di Acer Reggio Emilia —. In questo modo, inoltre, permettiamo a chi abita in quei palazzi di risparmiare sui costi delle bollette».

Il progetto Lemon, partito a inizio febbraio e dalla durata di 28 mesi, è uno dei due programmi finanziati nel 2016 dal bando europeo Horizon 2020 per offrire assistenza tecnica a progetti di efficienza energetica innovativi e finanziariamente affidabili. A essere interessati dagli interventi d'efficientamento sono una quarantina di condomini di proprietà mista pubblico privato sparsi tra una trentina di comuni del Reggia-

I numeri

DOVE



OBIETTIVO

Riquilificazione energetica

622 alloggi pubblici in **40** condomini di proprietà mista pubblico e privato

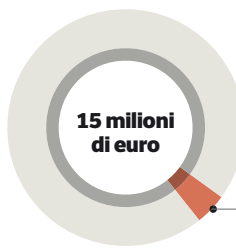


TEMPO

28 mesi

per individuare gli immobili su cui effettuare gli interventi

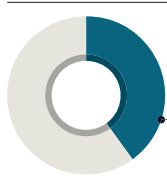
COSTI



Una parte del progetto è finanziata dal programma europeo Horizon 2020 e coordinato da Aster, Agenzia per l'energia e lo sviluppo sostenibile di Modena (Aess), Acer Reggio Emilia e Parma

650.000

RISPARMI ENERGETICI



Con il progetto Lemon è stato calcolato che si otterrà una riduzione media dei consumi di energia di circa il **40%** (**5.084 Gwh** risparmiati) e minori emissioni Co2 per **1.027 tonnellate**

no e del Parmense, per un totale di 622 alloggi. «Per ora sono solo delle stime, visto che stiamo procedendo ancora a informare tutti i comuni che a loro volta dovranno indicare gli edifici su cui intendono intervenire — precisa Corradi —. Dopo di che dovranno predisporre i piani di fattibilità, completi di costi e proposte per il reperimento d'incentivi e finanziamenti. Per poi redigere i progetti esecutivi». L'obiettivo è arrivare a ottenere una riduzione media di consumi di energia di circa il 40% (5.084 gigawattora risparmiati) e abbattere così le emissioni di Co2 per 1.027 ton-

nellate. Per coprire i 15 milioni di euro d'investimento previsti, oltre ai 650.000 euro di fondi europei, sono state studiate diverse forme di finanziamento tra cui il ricorso a risorse regionali e nazionali, come i fondi Fesr e gli incentivi messi a disposizione per il «conto termico».

A questi soldi si aggiungeranno quelli stanziati delle singole amministrazioni comunali che decideranno di aderire al progetto. Una volta individuati i condomini da riquilificare i comuni dovranno distrarre dai loro bilanci delle risorse ad hoc o accendere dei mutui per di-

sporre delle liquidità necessaria per la copertura parziale degli interventi. Anche i proprietari di alloggi all'interno di stabili pubblici dovranno contribuire al miglioramento energetico. In questo caso l'efficientamento, che il più delle volte consisterà in coltombazione delle pareti e rivestimenti esterni per isolare l'abitazione, verrà pagato dal proprietario stesso. «Si può andare da un minimo di 2.000 euro per piccoli interventi di manutenzione a un massimo di 20.000» precisa Corradi. Per quanto riguarda invece gli inquilini in affitto l'Acer ha incluso anche loro nel progetto avviando la sperimentazione di nuove tipologie di contratti in cui si mette in correlazione il canone da pagare al costo degli interventi sostenuti. «In sostanza pagheranno per un periodo di tempo limitato un canone lievemente maggiorato — conclude Corradi — che sarà però compensato dai risparmi ottenuti».



Canone

L'efficientamento verrà pagato dal proprietario: da un minimo di 2.000 a un massimo di 20.000 euro



Obiettivo

Ridurre i consumi e l'inquinamento: per farlo usati anche i fondi europei di Horizon 2020

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Immobiliare

Vie dello shopping

Studio Cushman & Wakefield: Galleria Cavour, affitti in calo

Buone notizie per le griffe che vogliono sbarcare a Bologna. I prezzi degli affitti nelle vie dello shopping rimarranno stabili o addirittura è previsto caleranno, per lo meno stando a un recente studio di Cushman & Wakefield dedicato proprio ai trend delle locazioni commerciali nelle «high street» del mondo. Per Galleria Cavour, infatti, la società immobiliare stima che i prezzi — a giugno 2015 fermi intorno ai 1.800 euro al metro quadro — saranno destinati a scendere per la fine di questo 2016. Fermi invece i canoni di via Indipendenza (2.200 euro al metro quadro) e via Rizzoli (1.600 euro al metro quadro). Vista la recente fuga di Dolce & Gabbana, Cartier e Borbonese in Galleria, forse questo sarà l'anno giusto per nuovi arrivi.

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lusso L'ingresso di Tiffany in Galleria Cavour a Bologna

La scelta di Goldstein

Nomisma torna a Mosca Studierà pmi e real estate

Nomisma riprende la strada di Mosca. In piena glasnost l'istituto bolognese aveva dato vita a Mirbis (Moscow international higher business school), diventata in 25 anni una delle principali business school russe. Una collaborazione ora rilanciata da Andrea Goldstein, managing director di Nomisma, che il 18 febbraio ha firmato Mosca un protocollo d'intesa con il presidente di Mirbis Stanislav Savin. L'obiettivo è lavorare insieme per sviluppare nuovi progetti dedicati alle piccole medie imprese, al settore agroalimentare e all'analisi del mercato immobiliare russo. «Pensiamo che questa sia un'opportunità strategica che evidenzia ancora una volta il forte legame esistente tra Italia e Russia», ha sottolineato Goldstein.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La modenese Power Energia festeggia la tessera numero **mille**

Duecento nuove adesioni nel 2015 per la prima coop italiana di utenza di forniture luce e gas

È stata la Latteria sociale Costa, produttore di Parmigiano Reggiano nell'ex ducato di Maria Luisa, a conquistare la tessera numero 1.000 di Power Energia, prima coop italiana di utenza per le forniture di elettricità e gas. La società, presieduta dal direttore di Confcooperative Modena Cristian Golinelli, è dunque riconducibile in pieno all'alveo della grande centrale bianca, nel 2015 ha ovviamente visto una lista di iscrizioni ben più lunga, con 199 nomi, confermando la costanza del trend di sviluppo avviato dalla nascita del dicembre 2006.

Complessivamente, lo scorso anno ha erogato 120 milioni di kilowattora, reclamando, rispetto ai costi standard nazionali, un risparmio medio del 10%, con punte del 45%; e 6,2 milioni di metri cubi di

gas, con un risparmio medio dell'8% e punte del 32%. A questo si aggiungono l'assistenza e gli altri servizi consulenziali offerti agli associati, con un elevato grado di customizzazione.

E ora, nonostante la trazione fortemente emiliano-romagnola, considerando che la sede legale è a Bologna e quella operativa a Cesena, il presidente parla di «un punto di riferimento a livello nazionale, e non solo per il mondo cooperativo». I 1.029 soci sono sparsi tra 62 province e 13 regioni; 470 hanno natura mutualistica diretta. Power Energia è, lei stessa, una cooperativa. E questo è «uno degli elementi distintivi e vincenti — spiega ancora Golinelli — un modello particolarmente adatto a cogliere tutte le opportunità nate con la liberalizzazione del mercato, ponendosi



Vincitori da sinistra Andrea Gennari, direttore Confcooperative Parma; Luca Ziveri, presidente Latteria Sociale Costa; Cristian Golinelli, presidente Power Energia

contemporaneamente dalla parte di chi consuma e di chi provvede alla fornitura». I risparmi, infatti, derivano «dalla capacità di aggregare i consumi di soggetti economici diversi ma legati da rapporti sociali e imprenditoriali attraverso la formula del contratto cumulato».

Inoltre, Power Energia fa ora da consulente alle nuove coop di utenza formate da privati. Capofila di tale progetto è la modenese Insieme, che vede come presidente ancora Cristian Golinelli e nel 2010 fu in assoluto il primo gruppo di acquisto mutualistico d'Italia, occupandosi di polizze auto. Dal 2014 il modello, già affermato in Paesi come Regno Unito o Usa, è stato replicato per le bollette; e, soprattutto, esportato. Società analoghe sono nate non solo in Emilia-Romagna: esse hanno quindi

indetto unitariamente, in maniera centralizzata, un contest per selezionare il fornitore di luce e metano in base a prezzi, qualità del servizio e ricadute ambientali. In particolare, vi era la richiesta che l'energia venisse interamente da fonti rinnovabili.

La scelta è infine caduta su Trenta, azienda del gruppo nordestino Dolomiti Energia con oltre 500.000 clienti nel mercato residenziale tricolore. Intanto le singole coop, raccolte le manifestazioni di interesse tra i consumatori, hanno contrattato i mandati di rappresentanza. Il mandato diventa valido solo se sono migliorate le tariffe che l'aderente aveva con il precedente gestore, in genere le utility di zona o i colossi energetici nazionali.

Nicola Tedeschi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOOD VALLEY

Acquisizioni e investimenti stranieri

Il balsamico fa gola all'alta finanza

Fondi e dinastie miliardarie dal 2007 si contendono i marchi dell'oro nero modenese

di **Nicola Tedeschini**

Possono convivere l'aceto balsamico, un mondo dominato dai riti dell'Emilia agraria, dove per cogliere i frutti del tuo lavoro ci vogliono fino a 25 anni, e l'alta finanza, quella del vorticare tempestoso delle Borse, degli investimenti high yield? Sì, possono. Lo dimostra la stagione di acquisizioni che l'oro nero di Modena, a parte la lunga saga del marchio **Fini**, vive un po' sotto traccia dal 2007, quando il 60% della **Carandini Emilio** di Castelnuovo Rangone passò alla lombardo-veneta **Aliante Partners**. I relativi investimenti hanno consentito sia l'apertura della prima sede estera, negli Stati Uniti nel 2011, sia un aumento della marginalità lorda fino a quasi 4 milioni, rispetto a un fatturato annuo attorno ai 25. Proprio nel 2011, l'oro nero di Modena ha ammaliato i francesi di **Charbonneaux Brabant**. Il colosso — 100 milioni di ricavi annui, sede nello Champagne e un'expertise nel settore dei condimenti risalente addirittura nel 1767 — è subentrato alla famiglia **Bavieri** nella maggioranza di un altro produttore castelnovese, la **Antichi Colli**, peraltro attiva non solo sul fronte Igp, ma anche nella Dop.

La girandola è proseguita nel luglio 2015, con il mancato derby tra **Clessidra** e il **Fondo strate-**

Dall'estero

I francesi **Charbonneaux Brabant** sono subentrati alla famiglia **Bavieri** della **Antichi Colli**, la spagnola **Borges** rileva **Ortalli** dai **Giacobazzi**

gico italiano dell'ad **Maurizio Tamagnini**. La prima, tramite il fondo **Capital partners II**, ha acquisito a suon di milioni una quota di controllo di **Acetum**, multiforme player del mercato Igp. Pioniere della via italiana a un moderno e indipendente private equity in stile anglosassone, la sgr **Clessidra** è stata creata nel 2003 da **Claudio Sposito**, ex top manager **Fininvest** prematuramente scomparso lo scorso 12 gennaio, e da allora è stata protagonista di plurime operazioni di sistema che hanno segnato il capitalismo tricolore, basti pensare al riassetto **Camfin-Pirelli**. A vendere, nel gruppo di Cavezzo, sono stati i due fondatori, ovvero **Marco Bombarda** e **Cesare Mazzetti**, che ha comunque mantenuto la presidenza. Il nuovo socio ha invece scelto l'ad nell'apena 50enne **Andrea Guidi**, scuola Luiss e protagonista di un ventennio ai piani altissimi di **Baril-**



la. Mazzetti fu anche l'ideatore, a Vignola, del polo **Modenaceti**, poi passato sotto il cappello di **Ponti**: gruppo che, pur con base a Novara, ormai da decenni si accredita con noti battage pubblicitari come sinonimo di balsamico nella grande distribuzione. Con 115 milioni di ricavi, un mol all'11% e pochi debiti, dagli anni '80 al 2002 l'azienda fu già in mano, per un pezzetto, alla **Star dei Fossati**. Poi, a luglio 2015, l'abbinamento con il **Fondo strategico**, operatore di sistema per diritto di nascita, nonché azionista di peso di **Inalca**. La trattativa non è però riuscita, sebbene confermata, nell'ottica di un'espansione estera, direttamente da **Cesare Ponti**, che con il fratello **Franco** detiene il 48% della capogruppo, mentre il resto è spartito sempre dentro la famiglia. Il 9 febbraio il produttore ha annunciato un accordo con un

Prelibatezza
Sopra l'Acetaia Malpighi e le botti di invecchiamento dell'aceto balsamico; a destra Massimo Malpighi, patron dell'omonima acetaia



altro braccio dirigitico dello Stato, **Invitalia**, che con 7,6 milioni sosterrà l'ampliamento di stabilimenti produttivi comunque lontani dall'Emilia.

Come concorrenza, più che dai finanzieri, **Clessidra** si dovrà dunque guardare dalle dynasty alimentari estere. Perché, dopo i **Brabant**, nemmeno tre mesi fa sono planati sul mercato dell'oro nero i **Pont Creus**, famiglia capace di creare, da un piccola rivendita di olive avviata in Catalogna nel 1896, un gruppo, **Borges**, che esporta la dieta mediterranea in mezzo mondo. Ritenuto prossimo alla quotazione, **Borges** ha acquisito il 70% della **Ortalli** di Marzaglia, azienda guidata da **Andrea**, figlio di **Marystella Giacobazzi**, la quale già partecipò alla bella epopea delle **Ceramiche Ragno** prima della vendita a **Marazzi**.

Si intrecciano insomma tra loro, i nomi storici dell'economia modenese, in maniera trasversale ai comparti che hanno fatto grande la provincia. L'**Acetaia Malpighi** è guidata dal giovane presidente **Massimo**, numero uno anche della Confindustria del capoluogo. È stato lui, dopo aver trattato negli scorsi anni un marchio del reggiano, a finalizzare l'acquisto di un nuovo stabilimento dalla storica casa editrice **Mucchi**; e prima dell'Expo, a formare una rete di imprese trasversale, inedita per il panorama modenese, con i salumi di **Villani**, il lambrusco di **Chiarli** e il Parmigiano di **Hombre**. Il rischio, intanto, e non sono solo sussurri, si sta rianimando dalla casella di partenza: sarebbero infatti diversi i tavoli di trattativa apparecchiati dalla **Carandini** in vista del disimpegno di un'**Aliante** soddisfatta dell'investimento. Maggiormente difficile, invece, capire il destino di altri giocatori, come la **Alico** di Sorbara.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La storia

Ma tutto cominciò quando **Kraft** comprò **Acetaia Fini**

Le prime contaminazioni tra balsamico e capitalismo globalizzatore risalgono al 1989: il magnate inglese **Robert Maxwell** si prendeva le figurine **Panini**, e la **Kraft** ghermiva l'**Acetaia Fini**, compresa nel pacchetto complessivo, ossia l'impero industriale-alimentare del cavalier **Giorgio**. Tra i rivoli vorticosi in cui si è dipanato il romanzo del marchio **Fini**, l'oro nero è stato ceduto in due tranche, prima dalla **Chiari & Forti** e poi dal fondo **Paladin**, all'**Acetum**; che nel frattempo è arrivata ad accreditarsi con un fatturato attorno ai 100 milioni di euro, avendo inglobato, tra gli altri, **Acetaia Emiliano-Romagnola** e **Pontiroli**, nonché il brand **Acetaia di Modena**, già sotto le insegne del colosso alimentare **Cesare Fiorucci**.

Acetum è divenuto appunto lo snodo principe del rischio: con un lungo corteggiamento, **Clessidra** l'ha agguantata pochi mesi dopo aver rilevato la maison **Roberto Cavalli**. La sgr, dunque, ripropone quell'abbinata tra fashion e agro-alimentare così in voga oggi, e che la stessa **Fini** sperimentò nel 2005, finendo sotto un fondo dell'orbita **Louis Vuitton**. E dire che, a inizio anni '80, **Fini** oligopolizzava il mercato dell'Igp assieme ad appena altri tre player, tutti rimasti alle dinastie locali. Uno è la **Giuseppe Giusti**, proprio lui che nel 1863, codificò in un articolo le regole del buon balsamico, ma che riporta le proprie radici addirittura al 1605: tanto che gli attuali patron, **Claudio Stefani** e la cugina **Francesca**, rappresentano la 17esima generazione. Poi, ecco **Monari & Federzoni** e **Acetaia del Duca** di Spilamberto. In quest'ultimo caso, è stato il mondo dell'aceto a prendersi una poltrona nell'alta finanza, poiché nel 2011 **Mariangela Grosoli**, figlia del patron **Adriano**, è entrata nel cda di **FinecoBank**.

L'Igp, secondo i numeri del Consorzio di tutela, è prodotta da ben 72 aziende: i 98 milioni di litri l'anno significano 700 milioni di fatturato aggregato, per il 92% garantito dall'export. Una marginalità elevatissima, a fronte di soli 600 dipendenti complessivi.

N. T.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Dal mare alla tavola, il viaggio delle acciughe raccontato via internet

La Rizzoli Emanuelli di Parma, 110 anni di storia e 30 milioni di ricavi, punta sulla tracciabilità dei prodotti

«**T**rasparenza assoluta nei confronti del consumatore e tracciabilità». Ivana Gallo, responsabile del controllo qualità della **Rizzoli Emanuelli**, non ha dubbi: sono questi i punti strategici di una delle società italiane più importanti nella produzione e nella commercializzazione di conserve ittiche, pronta nel 2016 a festeggiare 110 anni. La sua storia, infatti, ha radici nel lontanissimo 1898, quando a Torino **Luigi Rizzoli** fonda un'azienda di filettatura e confezionamento di alici. Nel 1906, poi, è suo figlio **Emilio Zeffirino** e la moglie **Antonietta Emanuelli** a mettere in piedi, a Parma, una nuova realtà che di generazione in generazione continua ad essere preziosa per l'intera filiera.

Attualmente a capo della **Rizzoli Emanuelli spa** (24 dipendenti, una flotta da circa 300

pescherecci e fatturato 2015 che, in prima bozza di bilancio, supera di poco i 30 milioni di euro) ci sono il presidente **Antonio Rizzoli**, nipote di **Emilio**, e suo figlio **Massimo**, amministratore delegato. Oltre allo stesso cognome entrambi hanno in comune la voglia di continuare a fare della tracciabilità marchio di fabbrica. «Proprio per questo motivo l'azienda ha ottenuto la certificazione **Uni En Iso 22005** per l'intera filiera delle acciughe — spiega ancora **Gallo** — che certifica l'appartenenza a un sistema di rintracciabilità in grado di documentare la storia del prodotto a partire dal ricevimento del pesce». In altre parole, la **Rizzoli Emanuelli** controlla direttamente tutti gli attori della filiera (barche, stabilimenti produttivi e magazzini logistici) per offrire ai consumatori «i più alti standard qualitativi» e mettere a loro disposizione ogni dato rac-



Produzione Un momento dell'inscatolamento delle alici alla **Rizzoli Emanuelli** nel suo stabilimento di Parma

colto sul proprio sito internet. Per conoscere il percorso fatto dalle alici dal mare alla tavola, insomma, basta digitare www.rizzoliemanuelli.it, inserire alcuni dati e ricevere via email, nel giro di qualche giorno, tutte le informazioni relative al lotto di riferimento, tra le quali «specie di appartenenza del pesce, zona Fao di pesca, nome della barca con cui è stato pescato (e talvolta anche il nome del pescatore), data di pesca, data di salagione, data di filettatura e così via». Queste informazioni, prima di essere archiviate, vengono registrate al ricevimento del pesce fresco negli stabilimenti di salatura, accompagnando ciascun barile anche in quelli di maturazione (dove può restare fino a sei mesi) e confezionamento del prodotto finito. «Le principali aree di pesca delle alici sono la zona Fao 37, ovvero **Mar Mediterraneo**, e la zo-

na Fao 27, **Oceano Atlantico Nord orientale**» prosegue **Gallo**. Per questo motivo gli stabilimenti con la prima fase di salagione delle alici sono vicini alle coste in cui si pesca, ovvero **Croazia** e **Spagna**. I barili di pesce salato vengono poi inviati a Parma per la fase di maturazione in celle a temperatura controllata, prima di raggiungere gli stabilimenti di filettatura, in **Tunisia** e **Albania**, dove ha luogo anche la fase finale di confezionamento in vasi di vetro. Una parte del pescato filettato, però, resta in Emilia e finisce in «pack innovativi flessibili, chiusi con sistema di eliminazione dell'ossigeno e compensazione con azoto» conclude **Gallo**. Per quanto riguarda tonno e sgombrò, invece, l'intero processo di produzione avviene in stabilimenti vicini le zone di pesca, in **Ecuador** e **Marocco**.

Beppe Facchini
© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOOD VALLEY

Zuccherero, la filiera è sempre più amara

Eridania lascia, Coprob lancia il salvagente

Gallerani: «Bisogna riconoscere ai produttori un prezzo remunerativo»

Se chiude uno zuccherificio, spariscono i bieticoltori: è la regola che differenzia la filiera bieticolo-saccarifera da tutte le altre. Una partita che l'Italia gioca sempre più sul filo del rasoio e che è limitata oramai a un territorio circoscritto — Emilia, Lombardia e Veneto — dove a difendere la coltura è rimasto l'unico forlino dello zucchero nostrano, la Coprob, su una superficie coltivata di 33.000 ettari complessivi. Così la cooperativa bolognese — 5.900 soci e una produzione annuale di circa 300.000 tonnellate con due stabilimenti a Minerbio (Bologna) e Pontelongo (Padova) — proprio in questi giorni ha lanciato un'ancora di salvezza ad una parte di bieticoltori ex-conferenti Eridania-Sadam, lo zuccherificio di San Quirico di Parma costretto alla «sospensione» dell'attività per la campagna 2016.

«Abbiamo fatto l'accordo per mantenere viva la filiera — sono le parole del presidente Claudio Gallerani — impegnandoci a ritirare il raccolto dalle aziende agricole situate nel raggio di 120 chilometri, cioè a Modena, Reggio Emilia, Mantova e in qualche area del Parmense».

Il prezzo riconosciuto all'agricoltore nell'annata in corso è sui 40,5 euro a tonnellata, di cui 32,5 pagati dalla Coprob e la restante parte proveniente dagli «aiuti accoppiati» messi a disposizione dalla Pac 2014-2020 (un plafond nazionale di circa 17 milioni di euro: in sintesi oltre 500 euro per ettaro per il bieticoltore nel 2016). «Un contributo fondamentale e stiamo lavorando affinché venga confermato» dice il direttore tecnico Marco Marani riferendosi alla programmazione della politica agricola europea post 2020.

«È ancora una coltura remunerativa, però deve sostenere dei costi fissi di produzione che si aggirano sui 1.600-2.000 euro per ettaro e quindi — sottolinea — non la possono fare tutti, ci vuole un agricoltore specializzato che sappia pro-

Il settore

Anno	Superfici (ettari)	Resa media per ettaro (Tonnellate bietole)	Prezzo pagato ai conferenti euro/tonnellata
2011	20.729	59,51	39,70
2012	26.042	46,29	49,50
2013	20.751	58,29	49,80
2014	27.093	75,17	44,00
2015	22.823	55,57	39,00

durre almeno 100 quintali per ettaro di saccarosio. È sostenibile: dà vantaggi nella rotazione colturale e la sua "impronta di carbonio", che misura l'impatto del ciclo di produzione sulle emissioni in atmosfera per definire la dimensione ambientale, è positiva». La Coprob investe in ricerca e dà al bieticoltore un incentivo all'acquisto del seme per favorire l'utilizzo delle varietà più innovative e performanti, a seconda dei diversi terreni.

Gli occhi sono adesso puntati sulle dinamiche dei prezzi della soft commodity: quello europeo è passato da 738 euro a tonnellata nel biennio 2012-2013 a 430, lo scorso anno. Qualche segnale positivo arriva tuttavia dai consumi mondiali, in tendenziale aumento, come pure le quotazioni. «Sotto la

soglia dei 450 euro a tonnellata, comunque, faticiamo a coprire i costi di produzione». Spiega Gallerani: «Perciò forte è l'impegno nel contenere le spese. Negli ultimi dieci anni sono stati investiti circa 160 milioni in nuovi macchinari e impianti più efficienti per abbassare i consumi di metano ed energia elettrica. Abbiamo aumentato la capacità di lavorazione degli stabilimenti, ridotto i tempi di sosta degli autotreni e favorito la diffusione degli "sterratori" con l'obiettivo di diminuire la tara esterna».

Ma lo sforzo maggiore va ora nella valorizzazione del prodotto 100% italiano sui mercati, con il marchio Italia Zuccheri. «L'80% soddisfa le richieste dell'industria (tra cui Barilla, Ferrero e Granarolo, ma lo zucchero della Coprob lo troviamo persino nella prima

Cola italiana, la Mole Cola) e il 20% le vendite al dettaglio — precisa il direttore commerciale Stefano Dozio — Con il progetto "equo-cooperare" puntiamo a comunicare che è l'unico sullo scaffale a garantire l'origine e la tracciabilità e a permettere, soprattutto, il sostegno della filiera».

Per scongiurare la scomparsa dello zucchero italiano, «servono partner nella Gdo che sappiano qualificare l'alimento e il suo valore aggiunto ma al contempo riconoscere alla produzione un prezzo superiore: gli studi dicono che il consumatore è disposto a spendere qualche centesimo in più pur di avere la qualità». Conclude Gallerani: «Occorre un progetto di rilancio che unisca agricoltori, aziende agro meccaniche e sementiere insieme ai fornitori di mezzi tecnici, poi il mondo dell'industria e la grande distribuzione». E fare presto perché la fine del regime delle quote è dietro l'angolo, a partire appunto dal primo di ottobre 2017.

Ba. Be.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Credito

Agroindustria



Contratti di filiera
Un finanziamento da 36,6 milioni da Unicredit e Iccrea

Chiuso il primo finanziamento in Italia per un contratto di filiera che vede beneficiarie due aziende agricole emiliane ed una laziale, per un investimento del valore complessivo di 36,7 milioni di euro. Si tratta della prima sovvenzione dopo il decreto del Ministero delle Politiche agricole del luglio 2015.

Capofila dell'operazione Iccrea BancaImpresa, la banca corporate del Credito Cooperativo affiancata da UniCredit (nella foto la sede milanese in piazza Gae Aulenti) — in qualità di banca «co-arranger» e coordinatrice —, Emil Banca Credito Cooperativo, Cassa di Risparmio di Cento, e la Cassa Depositi e Prestiti, per una quota pari al 50%, nell'ambito del fondo rotativo per il sostegno alle imprese e gli investimenti in ricerca. Destinatari del finanziamento sono l'organizzazione emiliano-romagnola di produttori Associazione Frutticoltori Estense e due società collegate: l'altra emiliano-romagnola Alimenti Naturali e la laziale Punto Frutta (Lazio) che, al termine della fase di valutazione dell'intero progetto a cura di Iccrea BancaImpresa e del ministero per le Politiche agricole, alimentari e forestali realizzeranno interventi strutturali, di ammodernamento tecnologico e di razionalizzazione logistica dei propri impianti produttivi. Complessivamente l'accordo di filiera, oltre alle tre aziende interessate dagli investimenti diretti, avrà ricadute su 956 produttori agricoli e 15 regioni ed impatterà, in termini di prodotti agricoli, su un volume di ortofrutta pari a 83.268 tonnellate.

Francesca Candioli

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 23 febbraio
A Bologna dalle 18 sarà possibile incontrare lo staff di StartUp Day, l'evento dell'Alma Mater che si terrà ad aprile e che permette agli studenti di presentare le loro idee. C'è tempo fino al 10 marzo per iscriversi alla call di futuri startupper. In piazza Scaravilli 1.

● 25 febbraio
A Bologna al via la prima edizione di Icaro, la palestra d'imprenditoria per studenti under 25 dell'università di Bologna, all'Opificio Golinelli in via P.Nanni Costa

● 25 febbraio
A Bologna alle 17.30 presentazione del libro «Coaching: come trasformare individui e organizzazioni» di Paolo Bruttini e Barbara Senerchia nella sede di Hera in viale Berti Pichat 2/4.

● 26 febbraio
Al via a Bologna il corso di «Analisi sensoriale dedicato al gelato» alla Carpigiani gelato university di Anzola dell'Emilia. Il percorso formativo, della durata di 8 ore, è stato studiato con il Centro studi assaggiatori di Brescia per avvicinare i partecipanti alle basi scientifiche del gelato

Stagione per stagione

di Barbara Bertuzzi

Il caldo inverno delle piante grasse spinge il mercato del collezionismo

E adesso che comincia la cactus mania. Il clima mite, l'assenza di nebbia e tanto sole hanno infatti favorito la fioritura. «Nelle serre si è verificata un'escursione termica tra giorno e notte davvero ideale, almeno 20-25 gradi», spiega Vincenzo Teodonno, tra i pochi a produrre piante grasse in Emilia-Romagna.

Si contano 40.000 specie nel mondo, suddivise tra cactacee e succulente (per capirci: «le prime hanno spesso le spine; le seconde, le foglie»). «Difficile è reperire il seme o la piantina per la riproduzione e gran parte del mio tempo la dedico allo studio e alla ricerca, sfruttando internet e viaggiando» dice il trentottenne floricoltore che in località Amola di San Giovanni in Persiceto (Bologna) custodisce oltre 5.000 tipologie, www.vivaioautore.com.

Un mercato in netta espansione, costituito non solo da semplici amatori. «In cinque anni le vendite sono aumentate del 30% ed è soprattutto il collezionismo a crescere nei numeri e nella capacità di spesa, con clienti che arrivano da tutta Italia».

Dal momento della semina al raggiungimento della grandezza minima vendibile, cioè 3-4 centimetri di diametro, passano almeno due anni di vita ma in alcuni casi anche dieci-dodici. «Il Kotschoubeyanus, un cactus raro del genere Ariocarpus, impiega addirittura quarant'anni prima di raggiungere 10 centimetri». Quindi il costo lievita fino a toccare 400-500 euro e più.

Tra le pregiate e costose c'è l'impronunciabile Amorphophallus titanum, una pianta originaria del Sud Est asiatico, davvero unica per il suo fiore gigante che può sfiorare due metri. Però, volendo, ci sono an-



La pianta

Piante succulente (impropriamente, piante grasse) sono quelle piante dotate di particolari tessuti «succulenti», tramite cui possono immagazzinare acqua. Le succulente sono spesso chiamate cactus, termine che in realtà si riferisce a una determinata famiglia di tali piante, originarie delle Americhe

che succulente come le Crassula o le Echeveria da 1 euro. Oppure la Stapelia dal caratteristico fiore a stella seppur maleodorante (il motivo è alquanto bizzarro: «il cattivo odore serve per attirare il proprio insetto impollinatore, che è la mosca»). È molto richiesta e in produzione coltiviamo più di cento nuove specie».

La fase più delicata del ciclo colturale? «I primi sei mesi, nei quali va tenuto sotto controllo tre volte a settimana il livello di umidità dosando bene i trattamenti».

Nonostante queste piantine vivano in habitat subtropicali ed estremi, quali il deserto di Atacama in Cile o di Sonora in Messico, «se le temperature continuano a salire così anche da noi — ne è certo il vivaista bolognese — tra non molto planteremo cactus nei giardini invece che gerani».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

*Il ricevimento dei vostri sogni
noi lo realizziamo.*

Ovunque.



Alessandro Rompianesi |  Comunicazione



RISTORANTE, WEDDING, BANQUETING



VINICIO | Modena | 059 280 313
ristorantevinicio.it | info@ristorantevinicio.it



OPINIONI
& COMMENTI

L'analisi

Riforma Bcc,
un ritorno
all'antico?

SEGUE DALLA PRIMA

Da questa riforma, il sistema Bcc esce un po' ammaccato. La prima sfida importante sarà proprio quella di riuscire a dotare la holding nazionale di un patrimonio di almeno un miliardo (di questi tempi, impresa non facile). Ma il punto vero è qual è l'elemento che ha determinato un'evoluzione in questo senso? Le Bcc sono banche locali che hanno modificato in modo molto inerziale la propria governance: consigli di amministrazione sovradimensionati (rispetto agli attivi), eccessivo grado di concentrazione del rischio (sia a livello territoriale che per categoria di impieghi), presenza di conflitti di interesse latenti. Fino ad oggi il sistema Bcc è stato impermeabile rispetto alla normativa che ha imposto presidenti indipendenti e la presenza di consiglieri indipendenti nei Consigli di Amministrazione che, almeno nelle ultime crisi bancarie, rappresenta proprio un elemento cardine come controllo nell'operato di alcuni amministratori. Indubbiamente le Bcc sono banche «differenti». Tuttavia, la diversità è un valore che sarebbe stato opportuno preservare aggiornandosi ai tempi, non ancorandosi a logiche che per i tempi e le dinamiche regolamentari in corso, sono apparse obsolete al regolatore e al legislatore. Una riforma più coraggiosa qualche anno fa avrebbe preservato la specificità del nostro modello di banca locale che, ora, rischia una marginalizzazione nel contesto del mercato bancario italiano. Anche il tema della riserva obbligatoria, oggi, va decisamente rivisto, nel senso di adeguare le Bcc ad un sistema che fatica (nella congerie dei mercati finanziari) a distinguere nel fino tali specificità: è vero, si dirà, le Bcc hanno un sistema di fondi di garanzia dei depositanti e degli obbligazionisti. Ma è anche vero che tali fondi funzionano «a chiamata»: il fondo si attiva (cioè le banche versano) quando una banca cade in una situazione di potenziale o effettiva insolvenza. Un criterio che non fa altro che amplificare e generare ulteriori elementi di criticità sistemica. Probabilmente con questa riforma le BCC torneranno all'antico: banche piccole e locali. Per diventare grandi ci vuole altro.

Massimiliano Marzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il controcanto di Massimo Degli Esposti

QUEL BLOCCO AL BRENNERO
CHE CI TOCCA DA VICINO



**Le lettere
vanno inviate a:**
Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@
corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdegliesp@gmail.com



L'Emilia-Romagna è molto più vicina al valico del Brennero di quanto dicano i 315 chilometri che separano Modena dal confine di Stato lungo l'autostrada A22, alias Auto-brennero. E il ripristino dei controlli alla frontiera con l'Austria, deciso la settimana scorsa dal governo di Vienna, riguarda la nostra regione molto di più di quanto non riguardi il resto d'Italia, eccezion fatta per il Trentino Alto Adige, fisicamente coinvolto nel caos che quella decisione inevitabilmente procurerà.

Se per tutto il Vecchio Continente il ritorno dei «muri» nel principale nodo di collegamento tra i bacini del Mediterraneo e del Mare del Nord ha un valore simbolico tale da preludere, forse, alla fine di Schengen e del sogno europeo, per noi significa mettere a rischio affari per diversi miliardi.

L'Emilia-Romagna, infatti, è il terminale logistico di gran parte delle merci che ogni anno attraversano quel confine. Parliamo di 41 milioni di tonnellate a bordo dei 3,2 milioni di Tir transitati dal Brennero nel 2014; a

Piazza Affari

di Angelo Drusiani

Bper, una fusione
può far salire il titolo

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



Utile per l'anno 2015 a livello elevato per Banca Popolare dell'Emilia-Romagna. Grazie a operazioni straordinarie che hanno riguardato l'Istituto Centrale delle Banche Popolari e Arca, la società che gestisce tra l'altro Fondi d'Investimento italiani ormai storici, il risultato è stato pari a 219,2 milioni di euro. Il gruppo bancario modenese ha solide radici in Italia, dal momento che vanta 1300 sportelli in 18 differenti regioni. Nel cosiddetto risiko bancario, Bper rappresenta un tassello importantissimo. Nella parte finale del secolo scorso, numerose banche sono affluite nel gruppo modenese. In particolare le due principali realtà sarde. Non v'è dubbio che, nell'ottica di fusioni tra istituti di credito tanto sollecitate da governo italiano, ma anche dall'Unione europea, Bper avrà un ruolo tutt'altro che secondario. I dati preliminari 2015 evidenziano un aumento di depositi della clientela pari al 2,3%, a 47,256 miliardi di euro, mentre i prestiti si collocano a 43,703 miliardi di euro. Di cui 6,356 rientrano nei crediti di difficile esazione, il 14,5% del totale. Il grado di

solidità del gruppo bancario è di buon livello, 11,2% contro il 7% richiesto. In deciso incremento il valore complessivo dei fondi gestiti per conto dei propri clienti o degli investitori, più 13,2%, come della cosiddetta banca assicurazione: l'incremento di questa raccolta nello scorso anno è stato del 23,6%. L'azione di Bper, come per gran parte delle banche del sistema bancario europeo, ha risentito negativamente del pessimo andamento del mercato borsistico fin da inizio 2016. Chiuso l'anno 2015 a 7,04 euro per azione, si è trovata ad essere scambiata a un valore minimo di 3,67 l'11 febbraio scorso. La normativa introdotta da inizio anno, il bail in (salvataggio interno) ha spaventato gli investitori e la disunione europea in materia ha fatto il resto. Difficile ora stabilire quale sia il vero valore delle banche, alla luce delle nuove norme. Ma la possibilità di una fusione che ne faccia un gruppo di dimensioni ancora maggiori potrebbe riportare la quotazione azionaria a valori superiori, rispetto a quelli attuali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Non solo curriculum
Così AlmaLaurea raccoglie la sfida del futuro

SEGUE DALLA PRIMA

Nomi come Apple, Eni, Accenture, L'Oréal, Unilever, Telecom Italia, FS, Whirpool, Johnson & Johnson, Coca Cola, Enel, Intesa Sanpaolo, Amazon, E&Y, per citarne alcune. Il tutto, con un'attenzione particolare anche ai brand del nostro territorio: Lamborghini, Philip Morris Manufacturing & Technology Bologna, Datalogic, Maccaferri, Cariparma, Technogym, Ducati, Marchesini, Coop Alleanza 3.0, Tetrapak, Parmalat. Ad oggi, oltre 350.000 utenti al mese visitano queste sezioni. Lato eventi, stanchi delle tante occasioni di incontro sempre uguali, abbiamo alzato l'asticella e realizzato due format innovativi. I recruiting aziendali: giornate dedicate a singole aziende

che possono incontrare direttamente in sede i candidati più in linea col loro profilo. E AL Lavoro, l'innovativo Career Day di AlmaLaurea che, rivoluzionando il tradizionale career day, grazie a un innovativo modulo di gestione eventi permette ai laureati di essere invitati per un colloquio personalmente dalle aziende al loro stand, e a quest'ultima di incontrare i candidati più in linea con le loro necessità. Insomma, non più occasioni nelle quali si stringono tante mani e si raccolgono tanta carta inutile, bensì reali opportunità di incontro, come testimonia la prima edizione romana di AL Lavoro dello scorso ottobre: oltre 8.000 partecipanti e ben 4.235 brevi colloqui di selezione in un sol giorno. Non a caso quest'anno daremo vita al Tour AL Lavoro,

dal Sud al Nord, passando per il Centro, proprio per dare queste opportunità a tutti. Infine, uno dei più importanti asset di sviluppo: il potenziamento della piattaforma placement degli atenei consorziati per aiutare le università a gestire efficacemente, oltre al placement, gli stage, gli alumni, gli eventi e i loro rapporti con il mondo del lavoro.

Da poco più di un anno mi occupo di AlmaLaurea Srl e ogni tanto mi sento dire che, ponendomi questi obiettivi, voglio la luna. Io ringrazio, sorrido e, in sintonia con i miei stakeholders, a partire dai Presidenti, il Prof. Dionigi e il Prof. Roveri Monaco, e dal direttore del Consorzio, la Prof.ssa Timoteo, proseguo a disegnare il futuro. D'altronde, qualcuno una volta disse: «Non sapevamo che la cosa fosse impossibile, quindi l'abbiamo realizzata».

Marco De Candido

Managing director AlmaLaurea

© RIPRODUZIONE RISERVATA

questi vanno aggiunti il traffico ferroviario e oltre 8 milioni di automobili, in gran parte turisti diretti in Italia. Per le aziende della nostra regione solo l'interscambio su gomma su quella direttrice vale 3 miliardi di euro all'anno. Ma dal nodo logistico emiliano-romagnolo transita anche quasi tutto l'import-export del Centrosud Italia, con un giro d'affari annuo di 8 miliardi di euro, per il 50% legato al trasporto stradale. Per non parlare della Riviera, che ogni anno ospita due milioni di turisti nord europei entrati da quella frontiera.

Insomma, non ci vuole tanto ad immaginare quel che può succedere se l'Austria insistere a controllare uno ad uno tutti i veicoli e tutti i carichi in transito al confine. Sarà la paralisi. «Per la nostra regione possono aprirsi scenari preoccupanti» scrive infatti il presidente di Unioncamere dell'Emilia-Romagna Maurizio Torreggiani in una nota in cui sollecita il massimo sforzo del governo per risolvere la situazione. I riflessi negativi su export e turismo, aggiunge, potrebbero essere così pesanti da «allontanare la prospettiva di un consolidamento del processo di ripresa in atto». E purtroppo ha ragione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Rilevato dai fondatori il 40%
Gradiente I investe in Dierre
Ottavo colpo del fondo modenese

Ottavo investimento per il fondo di private equity modenese Gradiente I, nato per sostenere lo sviluppo di piccole e medie aziende della provincia. Si tratta dell'ingresso nel capitale di Dierre spa, azienda di Fiorano specializzata nella progettazione e nella produzione di profili strutturati in alluminio, protezioni, sistemi infortunistici e guide lineari a nastri trasportatori. Con una filiera al 100% made in Italy l'azienda ha toccato l'anno scorso i 15 milioni di euro di fatturato, con circa 100 dipendenti. È presente con proprie filiali anche a Bologna, Prato, Padova e Donaueschingen in Germania. Il fondo Gradiente I ha rilevato il 40% del capitale affiancando gli azionisti Giuseppe Rubbiani e Alessio Onofri. L'obiettivo è realizzare un ambizioso piano di sviluppo nel settore dei componenti per macchine automatiche «anche attraverso un piano mirato di acquisizioni» ha commentato Carlo Bortolozzo, partner di Gradiente SGR.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

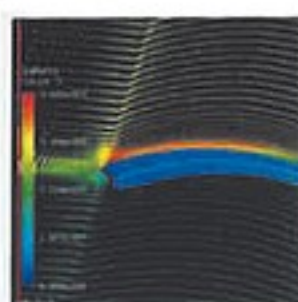


Produzione Una linea di montaggio della Dierre

Referendum «No Triv»
«Giacimenti di gas strategici»
Lo dice la Commissione Ue

Il gas naturale resterà una fonte chiave nella transizione tra energie fossili e energie rinnovabili, nel quadro degli impegni presi a Parigi dalla comunità internazionale contro il riscaldamento globale. Anche per questo gli Stati della Ue dovranno adottare politiche rivolte a garantire un flusso equilibrato e condiviso degli approvvigionamenti, diversificando il più possibile le fonti. Sono alcune delle misure contenute nel documento presentato il 16 febbraio dalla Commissione Ue in materia di sicurezza energetica. Il richiamo al ruolo strategico del gas arriva a due mesi esatti dal referendum sulle perforazioni marine nelle acque territoriali italiane e smentisce uno degli argomenti sostenuti dai promotori, e cioè che non valga la pena sfruttare i giacimenti presenti nel nostro sottosuolo. Le nostre riserve accertate in Adriatico consentirebbero di soddisfare il 10% del fabbisogno italiano, vale a dire l'equivalente delle importazioni dalla Libia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Lavora con noi



IL GRUPPO SPAL è sempre alla **RICERCA** di persone di talento
anche per:



www.spal-group.com

www.spalautomotive.com/eng/group.aspx

Via per Carpi n. 26/B 42015 Correggio (RE) Italy / Tel. +39.0522.731311 - Fax +39.0522.693611
web: www.spalautomotive.com / e-mail: g.frignani@spal.it